HAL
open science

Expérimentations. Expériences randomisées en économie du développement et conventions

Judith Favereau

To cite this version:

Judith Favereau. Expérimentations. Expériences randomisées en économie du développement et conventions. Philippe Batifoulier, Franck Bessis, Ariane Ghirardello, Guillemette de Larquier Delphine Remillon. Dictionnaire des conventions, Presses universitaires du Septentrion, 2016. hal-02092628

HAL Id: hal-02092628

https://hal.science/hal-02092628v1

Submitted on 8 Apr 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

EXPÉRIMENTATIONS

Expériences randomisées en économie du développement et conventions

Judith Favereau
Université d'Helsinki, Academy of Finland Centre of Excellence
in the Philosophy of the Social Sciences

Depuis une dizaine d'années, l'économie traverse une « révolution empirique » (Angrist et Pischke, 2010). Cette révolution a largement été insufflée par l'utilisation des expériences randomisées de terrain (ERT) en économie du développement. L'utilisation de telles expériences en économie du développement a été institutionnalisée par Banerjee et Duflo en 2003 au *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) par la création du *Jameel Abdul Latif Poverty Action Lab* (J-PAL). Le J-PAL se donne deux objectifs : (1) produire des preuves à l'aide d'expériences randomisées, et (2) utiliser ces preuves afin de guider les décisions politiques des pays en développement. Banerjee et Duflo promeuvent l'utilisation systématique des ERT, considérées comme le *gold standard*[1] méthodologique car offrant des résultats fiables, afin, selon eux, de déterminer à l'appui de preuves *ce qui est efficace* pour lutter contre la pauvreté et ce, indépendamment de la théorie (les expériences doivent faire émerger la théorie et non l'inverse)[2]. Cette ambition a deux implications immédiates : reléguer au second plan plus de soixante ans de théories économiques du développement en se centrant sur une échelle locale et donc négliger les dimensions institutionnelles et macrosociales de la pauvreté. L'unique utilisation des ERTs ne permet, en effet, pas d'évaluer l'impact de transformations institutionnelles. Banerjee et Duflo offrent une véritable diatribe contre ce qu'ils appellent l'« économie politique », principalement caractérisée, selon eux, par les travaux d'Acemoglu et Robinson. Ils affirment que c'est par l'accumulation de changements à la marge (qui auront prouvé leurs efficacités) que la lutte contre la pauvreté aboutira à une « révolution douce ». L'accent est alors porté sur le comportement des pauvres et leurs prises de décisions, et ce à une échelle locale. Dans leur dernier livre Banerjee et Duflo (2011) souhaitent présenter un panorama des résultats obtenus à travers les ERTs. Ce qui tend à unifier ces résultats, qui semblent parfois éclatés, est le fait que les

---

[1] Ces expériences tirent leur statut de *gold standard* méthodologique en matière d'évaluation, par le fait qu'elles permettent d'annuler un certain nombre de biais statistiques en allouant le programme que l'on souhaite évaluer de façon aléatoire entre deux groupes : le groupe de traitement (qui bénéficie du programme) et le groupe de contrôle (qui ne bénéficie pas du programme).

[2] Voir, par exemple, Banerjee (2005).

pauvres souffrent, tout comme les riches, de biais de rationalité, victimes par exemple d'incohérence temporelle. Pour montrer comment cette approche, dominante en économie du développement, pourrait bénéficier des lumières de l'Économie des conventions, je me centre sur les résultats obtenus en matière d'entreprenariat.
Banerjee et Duflo (2011, p. 316) partent du constat opéré par Muhammad Yunus, que les pauvres sont des « entrepreneurs naturels ». Dans la perspective de Yunus, le développement découlerait de l'entreprenariat des pauvres engendré par l'accès au micro-crédit. Banerjee et Duflo (2011) mettent en évidence un phénomène bien connu des entreprises des pauvres : elles sont de très petites tailles et malgré des rendements qui pourraient être conséquents et les aider à sortir de la pauvreté, les pauvres ne réalisent pas les investissements nécessaires à l'essor de leurs entreprises. La principale raison en est, selon eux, qu'il est trop difficile pour les pauvres de faire prospérer leurs entreprises : l'épargne nécessaire à de tels investissements prendrait trop de temps à être collectée. Les pauvres restent alors enfermés dans une trappe à pauvreté, telle que définie par Jeffrey Sachs : les pauvres n'ont pas accès à différents types de capitaux créant un cercle vicieux les enfermant dans la pauvreté. Pour Duflo et Banerjee, la conclusion est claire : les pauvres, loin d'être naturellement entrepreneurs, ne sont amenés à entreprendre qu'à défaut d'autres possibilités d'emplois. Ils soulignent en effet que les pauvres, s'ils avaient le choix, opteraient pour un travail dont la sécurité de l'emploi est garantie. En totale contradiction avec la ligne initiale que se fixe le J-PAL car fondée sur aucune preuve et en se référant à une échelle cette fois macro-économique (lorsque le J-PAL entend révolutionner la lutte contre la pauvreté au niveau local), Banerjee et Duflo en appellent à une politique de l'offre insufflée par les pouvoirs publics afin de créer les emplois stables manquants au sein des pays en développement. Ici, la tension entre le niveau micro et macro-économique, au sein de l'approche du J-PAL, est rendue explicite.

Le travail d'Olivier Favereau (1995), en se situant justement à l'intersection (ou à l'interpénétration) du micro et du macro, au niveau de l'entreprise, permet d'illuminer les résultats très récents de l'économie du développement, à l'aune de l'Économie des conventions. Et ainsi de souligner l'importance d'une perspective institutionnaliste pour une telle sous-discipline, en montrant que les comportements individuels ne peuvent être compris ou même appréhendés au sein d'un « no man's land social » (Favereau, 1995, p. 183). L'Économie des conventions offre la possibilité de penser le contexte social au sein duquel l'individu prend ses décisions, interpénétrant les dimensions micro et macro. Tout comme Banerjee et Duflo (2011), Favereau (1995) s'appuie sur les travaux de Kahneman et Tversky (1986) sur les effets de formulation, montrant

l'importance de la formulation des choix dans la prise de décision. Ce phénomène souligne la vision souvent trop étroite de la rationalité dans la théorie standard[3] en troublant la notion de maximisation. Ici, Favereau (1995) souhaite expliciter ce sur quoi il y a maximisation. Pour Favereau (1995), « une décision rationnelle est une décision justifiable » (p. 183). La justification de ces décisions a lieu au sein « d'espaces de justifications », de cités, définissant dans un contexte donné comment le lien social se perpétue au travers d'un arbitrage spécifique entre efficacité et inégalité. Boltanski et Thévenot (1991) définissent plusieurs cités, je retiendrai ici (comme Favereau, 1995) quatre cités, permettant d'illustrer les espaces de justifications au sein desquels les pauvres prennent leurs décisions : la Cité marchande (où l'arbitrage entre efficacité et inégalité se réalise par la sanction de la demande solvable), la Cité domestique (où la tradition est la sanction), la Cité industrielle (où la sanction est la répétition à l'identique des opérations industrielles), et la Cité civique (où la sanction est la conformité aux règles impersonnelles favorisant l'intérêt général). L'hypothèse de Favereau (1995, p. 183) est que : « chaque Cité conduit à une certaine formulation des problèmes de décisions ». De ce fait, les décisions sont considérées comme rationnelles lorsque l'on admet qu'elles le sont à l'intérieur « de formulations socialement construites des problèmes de décision. ». (Favereau, 1995, p. 186) L'enjeu est alors pour l'économie du développement de déterminer quelles cités prédominent et interagissent ensemble dans la formulation des choix. Cela transforme substantiellement les logiques des entreprises des pays en développement. Et dans cette perspective, toute entreprise s'appuie sur une Cité ou un compromis entre cités. Partant du constat empirique que le secteur informel joue un rôle prépondérant au sein des entreprises des pays en développement, Favereau (1995) montre qu'il préexiste ici un compromis entre deux cités : la Cité domestique et la Cité marchande. C'est à ce secteur que l'analyse de Banerjee et Duflo (2011) s'attache et c'est donc concernant ce secteur qu'une approche conventionnaliste est particulièrement éclairante pour étayer leurs résultats. Dans ce secteur le compromis est marqué par la dominance de la Cité domestique dans la formulation des problèmes de décisions sur la Cité marchande. Ce qui structure les rapports sociaux et économiques sont les relations familiales (fournissant un travail gratuit) ainsi que le « non-respect des contraintes institutionnelles qui frappent le secteur industriel structuré » (Favereau, 1995, p. 193). Ces deux dimensions expliquent pourquoi les entreprises des pays en développement ne dépassent souvent pas une certaine taille. Les comportements des individus au sein de l'entreprise sont rationnels en ce qu'ils se réalisent au sein d'un contexte social où la coordination domestique est dominante sur la

[3] Favereau (1995, p. 180) définit la théorie standard comme « la combinaison de la théorie de l'équilibre général et de la théorie de la décision ».

coordination marchande, c'est donc les liens de parenté à travers la tradition qui prédominent et qui expliquent que les entreprises de ces pays ne prospèrent que peu. C'est pourquoi, 《 *les raisons du dynamisme des entreprises dans ce secteur sont aussi les raisons des obstacles à l'accroissement de leur taille*. 》 (Favereau, 1995, p. 193, italique dans l'original)

Banerjee et Duflo (2011) ne fournissaient aucune explication au phénomène entrepreneurial des pays en développement, ainsi qu'aux biais de rationalité qu'ils identifient chez les pauvres. L'approche conventionnaliste offre ici une lumière éclairante. Les pauvres ne sont plus pensés comme souffrant de biais de rationalité, mais leur processus de prise de décision est réintégré au sein de l'espace social dans lequel ils prennent leurs décisions, afin de pointer la justification de ces dernières. L'absence d'une telle explication chez Banerjee et Duflo (2011) les conduit à proposer une recommandation politique, certes sensée, mais en totale contradiction et sans emprise avec ses objectifs initiaux. À l'inverse, Favereau (1995) propose des politiques de développement claires et fondées sur ses explications, offrant une épistémologie limpide. Pour Favereau (1995), la solution doit être cherchée non pas au sein des dimensions macro-économiques mais dans une réforme directe des règles de comportements collectifs. Par exemple, afin de contrecarrer les obstacles qui freinent la prospérité des entreprises du secteur informel, une réforme directe transformant les règles déterminant les décisions des individus, ici fondée sur la Cité domestique et la dominance de la tradition à travers l'utilisation des liens de parenté, permettrait de réorienter la prise de décisions vers un essor des entreprises du secteur informel, aidant véritablement les pauvres à sortir de la pauvreté. Favereau (1995) parle alors d'un 《 équilibre de règles 》, l'absence de cet équilibre explique la faible croissance des entreprises des pays en développement. L'interprétation du micro et du macro est ici indispensable, car en ajoutant une 《 dose de holisme méthodologique 》 (Favereau, 1995, p. 182), elle offre la possibilité de considérer les décisions des pauvres rationnelles et donne accès au processus de prise de décision des pauvres, lorsque ce dernier est rendu invisible par l'unique utilisation des ERTs.

Banerjee et Duflo (2011) ne s'intéressaient qu'au niveau microéconomique de prise de décisions des pauvres. Ils souhaitent transformer la lutte contre la pauvreté par l'accumulation de changements à la marge. Pour autant, les changements à la marge promis semblent difficiles à produire, poussant Banerjee et Duflo à adopter une position contradictoire avec leur position initiale en en appelant à des politiques de l'offre. L'analyse conventionnaliste de Favereau (1995) permet de penser ces deux niveaux simultanément et ce au sein de l'entreprise. En d'autres termes, l'analyse de Favereau permet de résoudre bon nombre de critiques adressées à l'approche du J-PAL. Cette dernière a largement été critiquée pour sa

faible validité externe (la portée de ses résultats en dehors du cadre de l'expérience). L'accent porté sur la collecte de preuves, et donc la validité interne de telles expériences (la fiabilité des résultats au sein de l'expérience) tend à fragiliser la portée politique de ces expériences et ce à un double niveau. L'utilisation par la sphère politique des résultats d'une expérience randomisée menée au sein d'un autre pays, même similaire, est rendue difficile et on ne peut savoir si le programme aura le même effet dans cet autre contexte, puisque tous les construits sociaux sont effacés par l'allocation aléatoire du programme. De plus, la généralisation d'un programme à une échelle plus large est rendue difficile par l'échelle d'emblée locale que se fixe le J-PAL. Néanmoins, la《 révolution douce 》souhaitée par Banerjee et Duflo relève d'un niveau global, on est alors suspendu au passage du local au global, sans aucune information sur ce dernier. En pensant simultanément les niveaux micro et macro, en pensant les décisions individuelles encastrées au sein de construits sociaux, l'analyse de Favereau (1995) permet d'affaiblir l'une des principales limites de l'économie du développement très récente, et insiste sur la prise en compte du cadre institutionnel[4] et social dans la compréhension des processus de décisions.

Bibliographie

Joshua Angrist et Jörn-Steffen Pischke, 2010,《 The Credibility Revolution in Empirical Economics: How Better Research Design Is Taking Con out of Econometrics 》, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, n° 2, p. 3-30.

Abhijit Banerjee, 2005,《 "New Development Economics" and the Challenge to Theory 》, *Economic and Political Weekly*, vol. 40, n° 40, p. 4340-4344.

Abhijit Banerjee et Esther Duflo, 2011, *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, Public Affairs, Boston ; traduction française par Julie Maistre, 2012, *Repenser la pauvreté,* Paris, Le Seuil.

Christian Bessy et Olivier Favereau, 2003,《 Institutions et économie des conventions 》, *Cahiers d'économie politique*, n° 44, p. 119-164.

Luc Boltanski et Laurent Thévenot, 1991, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.

Olivier Favereau, 1995,《 Développement et Économie des Conventions 》, dans P. Hugon, G. Pourcet et S. Quiers-Valette (éds.), *L'Afrique des Incertitudes*, Paris, PUF, Collection Tiers-Monde, p. 179-199.

[4] Pour une analyse du lien entre conventions et institutions, voir Bessy et Favereau (2003).

Daniel Kahneman et Amos Tversky, 1986, 《Rational Choice and the Framing of Decision》, *The Journal of Business*, vol. 59, n° 4, p. S251-S278.