



HAL
open science

Une approche relationnelle du comportement, de l'action collective et du bien-être

Marc Lebourges

► **To cite this version:**

Marc Lebourges. Une approche relationnelle du comportement, de l'action collective et du bien-être. 2026. <hal-05557428>

HAL Id: hal-05557428

<https://hal.science/hal-05557428v1>

Preprint submitted on 18 Mar 2026

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.



Distributed under a Creative Commons CC BY-NC-ND 4.0 - Attribution - Non-commercial use - No Derivative Works - International License

Working paper

Centre de Recherche en Economie et Management
UMR 6211



***Une approche relationnelle
du comportement,
de l'action collective et du bien-être***

Marc Lebourges

Université de Rennes, CNRS,

CREM (UMR 6211)

Mars 2026

Une approche relationnelle du comportement, de l'action collective et du bien-être¹

Marc Lebourges²

Université de Rennes, CNRS, CREM (UMR 6211)

17 mars 2026

Résumé

Le bien-être d'un individu dépend de la qualité de ses relations avec les autres et avec lui-même. L'approche proposée dans cet article vise à montrer que la prise en compte de l'enjeu que représente la qualité ces relations permet de contribuer, sur la base des hypothèses standard de l'individualisme méthodologique et de la poursuite de l'intérêt individuel, à l'analyse du comportement, de l'action collective et du bien-être des individus.

Mots-Clés : Relations, Economie comportementale, Coûts de transaction, Economie du bien-être

Classification JEL : A13, D01, D20, D70, D90

Coordonnées de l'auteur correspondant : Marc Lebourges, Faculté des Sciences Economiques, 7 Place Hoche CS86514 35065 RENNES CEDEX, marc.lebourges@univ-rennes.fr

Remerciements : Je remercie Julienne Liang, David Masclet et les membres du CREM pour leurs remarques sur une version antérieure de l'article, ainsi que mon épouse Anne pour sa relecture détaillée. Toutes les erreurs sont les miennes.

¹ Ce papier a été traduit en anglais sous le titre « A relational approach to behavior, collective action, and well-being » du même auteur.

² Faculté des Sciences Economiques, 7 Place Hoche CS86514 35065 RENNES CEDEX, marc.lebourges@univ-rennes.fr

1. Introduction

La recherche individuelle du bien-être, à laquelle renvoie l'hypothèse d'individualisme méthodologique, ne se confond pas avec la recherche d'un bien-être que l'on éprouverait dans l'isolement. Le bien-être d'un individu dépend de la qualité de ses relations avec les autres et avec lui-même. Cet article vise à montrer que la prise en compte de l'enjeu que représente la qualité ces relations permet de contribuer, sur la base des hypothèses standard de l'individualisme méthodologique et de la poursuite de l'intérêt individuel, à l'analyse du comportement, de l'action collective et du bien-être des individus et donc à l'économie comportementale, à l'économie des coûts de transaction et des choix publics, et à l'économie du bien-être.

L'économie comportementale (Rabin, 1993 ; Fehr & Schmidt, 1999 ; Alger & Weibull, 2013 ; Masclet & Dickinson 2025) explique des comportements observés divergents de ceux prévus dans le cadre standard, en ajoutant des termes traduisant les préférences sociales des individus à leur fonction d'utilité. Cependant, elle n'a pas encore établi de modèle de référence de la fonction d'utilité alternatif au modèle standard. L'économie des coûts de transaction (Coase, 1937, Williamson, 1973 ; Kranton-1, 1996 ; Kranton-2, 1996) analyse les organisations et les institutions, et en particulier les entreprises et les marchés. Cependant elle n'explique pas comment les structures hiérarchiques qui animent les organisations engendrent une prise en compte inégale des intérêts de leurs membres, selon leur place dans la hiérarchie. La littérature sur les choix publics et l'action collective (Buchanan & Tullock, 1960 ; Olson, 1964) considère que l'hypothèse d'individualisme méthodologique s'oppose à la possibilité pour une collectivité d'agir comme un agent économique unique, alors que d'autres champs de l'analyse économique, par exemple l'organisation industrielle, considèrent au contraire des organisations collectives telles que les entreprises comme des agents économiques en tant que tels. La littérature sur l'économie du bien-être modélise empiriquement ses déterminants (Clark, 2018 ; Benjamin et al. 2012) mais n'en a pas encore proposé d'expression formelle.

L'approche proposée dans cet article s'efforce de contribuer à combler certaines de ces limites.

La base de l'approche proposée est la suivante. Lorsque les interactions entre deux individus peuvent donner lieu à des gains de coopération, en plus de ce que ces individus en tireraient s'ils agissaient conformément au modèle standard, alors ces gains de coopération donnent une valeur positive à la bonne qualité de leur relation. Inversement, ne pas coopérer peut transformer une bonne relation en mauvaise relation, qui peut se traduire en conflits facteurs de pertes par rapport au modèle standard, ce qui donne une valeur négative à une mauvaise relation. La différence de valeur entre bonne et mauvaise relation représente pour chacun un enjeu incitant à coopérer et garantissant la coopération de l'autre. Ce mécanisme permet d'expliquer que deux individus peuvent coopérer sur la base de leur intérêt bien compris, et même se comporter comme un agent économique unique.

L'approche s'étend au-delà des relations bilatérales et montre que la qualité des relations au sein d'un groupe permet de coordonner l'action collective, soit de façon égalitaire en présence d'un maillage relationnel complet ou de mécanismes récursifs, soit de façon inégalitaire en présence d'une structure relationnelle hiérarchique.

L'approche proposée s'applique aussi en interne à l'individu, en distinguant au sein de l'individu, une composante dédiée au présent, le soi-noyau, et une composante qui inscrit le présent dans l'histoire et les perspectives de l'individu, le soi-autobiographique³. L'analyse précise les conditions qui permettent à ces deux composantes de coopérer au bénéfice de l'individu, et à l'inverse les situations pouvant conduire à des conflits internes nuisibles à l'individu. Ces éléments permettent de proposer la formulation d'une expression formelle du bien-être d'un individu.

Sur le plan méthodologique, l'approche proposée repose sur des hypothèses simples et tranchées, comme le recommande Rabin (2013), permettant d'aboutir à des résultats clairs par des raisonnements élémentaires. Le formalisme est rudimentaire, sans formulation prématurée d'un cadre unique couvrant toutes les questions abordées, suivant en cela la recommandation de Williamson (2010). L'exposé est théorique et ce travail a une visée positive et non normative.

La suite de l'article est organisée de la façon suivante. La section 2 présente les domaines de la littérature économique dans lequel s'inscrit ce travail, la section 3 applique l'approche proposée aux relations bilatérales entre individus, la section 4 étend cette approche aux ensembles d'individus, la section 5 à la structure interne des individus, et la section 6 conclut. Une annexe résume les sources en neurosciences qui ont inspiré la modélisation de la structure interne des individus utilisée dans la section 5.

2. Revue de littérature

L'approche présentée dans cet article s'efforce de contribuer à plusieurs domaines de la littérature économique. D'abord, la littérature d'économie comportementale qui rend compte, en modifiant la fonction d'utilité des individus, de comportements observés divergents de ceux prévus par le modèle standard. Ensuite la littérature sur l'économie des coûts de transaction qui souligne l'importance de la mise en relation des agents économiques dans l'organisation de la production, ainsi que la littérature sur les choix publics et l'action collective, où l'hypothèse d'individualisme méthodologique joue un rôle central. La littérature sur l'économie des réseaux sociaux est citée pour mémoire, car elle s'intéresse aux relations entre agents, mais avec des préoccupations disjointes, à ce stade, de celles de l'approche proposée. Enfin, l'approche proposée s'efforce de contribuer au volet théorique de la littérature sur l'économie du bien-être.

³ Distinction inspirée par les travaux d'A. Damasio (2012). Voir l'annexe.

Cette revue de la littérature est nécessairement sélective et partielle.

2.1. Economie comportementale

L'économie comportementale vise à expliquer les comportements divergents de ceux prévus par le modèle standard, en modifiant la fonction d'utilité des individus pour y intégrer des termes de préférences sociales, tout en conservant les hypothèses d'individualisme méthodologique et de maximisation par chacun de son utilité individuelle.

Cette revue de littérature de l'économie comportementale est très sélective mais s'efforce de retenir les travaux parmi les plus influents ou mettant en évidence les mécanismes les plus importants. Rabin (1993) introduit des termes de réciprocité dans la fonction d'utilité : l'utilité ressentie à récompenser les individus ayant de bonnes intentions à notre égard, et à punir ceux dont les intentions nous apparaissent mauvaises. Fehr & Schmidt (1999) insèrent des termes d'équité dans la fonction d'utilité : l'aversion ressentie par un individu envers un déséquilibre des bénéfices d'une transaction en sa défaveur ou, dans une moindre mesure, en sa faveur. Masclet & Dickinson (2025) ajoutent des termes de morale conditionnelle à la fonction d'utilité, la désutilité ressentie à s'éloigner d'une norme morale que l'on se donne mais que l'on ajuste en observant les autres. L'analyse évolutionniste d'Alger & Weibull (2013) conduit à introduire dans la fonction d'utilité la préoccupation d'agir de façon juste, au sens où, si elle était adoptée par tous, elle bénéficierait à chacun. Bigoni et al. (2024) s'intéressent à la restauration de la coopération dans le cadre d'interactions répétées, après un manquement ponctuel à la coopération. Les mécanismes mis en évidence dans ces différents travaux sont détaillés dans les alinéas suivants.

L'article de Rabin (1993) est une des références premières en économie comportementale. Rabin inclut dans la fonction d'utilité un terme de réciprocité où intervient la perception par chacun des intentions de l'autre à son égard, que modélise une fonction f estimant sa gentillesse (« kindness » en anglais). La gentillesse d'une partie, i , vis-à-vis de l'autre, j , est formalisée par l'équation suivante :

$$f_i(a_i, b_j) = \frac{\pi_j(b_j, a_i) - \pi_j^e(b_j)}{\pi_j^h(b_j) - \pi_j^{min}(b_j)} \quad (1)$$

Dans cette équation, a_i est la stratégie de i , b_j la croyance de i concernant la stratégie de j , et π le profit. Le dénominateur traduit la différence entre le gain maximum et le gain minimum pour j , c'est-à-dire l'échelle des gains possibles, et le numérateur la différence entre d'une part le gain de j anticipé par i étant donné le choix de i , et d'autre part ce que serait un gain équitable. La stratégie de chacun dépend de son estimation de la gentillesse de l'autre. Cette approche permet d'expliquer les résultats du jeu de l'ultimatum, où des individus refusent un partage d'argent perçu comme inéquitable, même au prix de ne rien recevoir du tout. Elle explique aussi dans quels cas des équilibres coopératifs peuvent émerger dans un dilemme du prisonnier, ce qu'exclut une fonction d'utilité standard.

Fehr et Schmidt (1999) est une référence majeure en économie comportementale. Dans cet article, la fonction d'utilité des individus prend en compte des considérations d'équité, en distinguant la sensibilité à une inégalité défavorable, de la sensibilité à une inégalité favorable. Fehr et Schmidt montrent que ces considérations d'équité peuvent expliquer l'émergence de comportements coopératifs. La coopération peut s'imposer lorsqu'elle fait l'objet de transactions bilatérales entre individus. Ce n'est pas le cas lorsque les transactions ont lieu entre un individu et un groupe pris dans son ensemble. De même, dans une transaction bilatérale, les parties s'attachent au partage des bénéfices de l'échange. En revanche, dans une transaction entre un individu et un marché, l'individu ne se soucie plus d'équité et extrait de la transaction le maximum de valeur pour lui-même, sans se préoccuper du bilan de cette transaction pour l'autre partie. Un seul individu soucieux d'équité peut imposer la coopération au sein d'un groupe composé en majorité d'individus non coopératifs. A l'inverse, un seul individu non coopératif peut détruire toute coopération au sein d'un groupe composé d'une majorité d'individus coopératifs. L'équation formalisant la fonction d'utilité de Fehr & Schmidt présentée ci-dessous correspond au cas bilatéral. L'utilité de l'individu i dépend non seulement de son gain x_i , mais aussi du gain x_j de son partenaire j . Formellement, la fonction d'utilité U_i de l'individu i a l'expression suivante :

$$U_i(x_i, x_j) = x_i + \alpha_i \cdot \max(x_j - x_i, 0) + \beta_i \cdot \max(x_i - x_j, 0) \quad (2)$$

Où x_i est le gain de i , x_j est le gain de j , α_i est le coefficient de sensibilité à l'inégalité défavorable et β_i le coefficient de sensibilité à l'inégalité favorable.

Masclat & Dickinson (2025) proposent une fonction d'utilité s'appuyant sur la notion de moralité conditionnelle, c'est-à-dire d'une moralité influencée par l'observation du comportement des autres. Dans ce modèle, les agents ont une fonction d'utilité U dans laquelle intervient un paramètre représentant la norme morale que les agents se donnent à eux-mêmes, dont le niveau dépend de l'observation du comportement des autres agents :

$$U(a_i) = b(a_i) - c(a_i) - v(a_i - \hat{a}_i) \quad (3)$$

Dans cette expression, l'individu i choisit une action a_i qui lui procure une utilité $U(a_i)$ différence entre le bénéfice $b(a_i)$ qu'il en tire et le coût $c(a_i)$ qu'elle induit chez lui, dont est décompté le coût moral pour l'individu de la différence entre l'action a_i qu'il a effectivement choisie, et l'action \hat{a}_i qu'il aurait dû choisir selon la norme morale qu'il s'est donnée. L'observation du comportement des autres individus peut conduire l'individu à réviser cette norme morale soit par mimétisme soit pour des raisons d'équité. Le modèle de Masclat & Dickinson (2025) permet d'interpréter de nombreux faits stylisés observés sur le terrain et en économie expérimentale, concernant les choix non éthiques, les dilemmes sociaux ou les relations entre employeurs et employés.

L'article d'Alger et Weibull (2013) analyse la fonction d'utilité des individus dans un cadre évolutionniste. L'évolution sélectionne les fonctions d'utilité résistantes aux variantes et permettant aux individus dont elles guident le comportement, d'obtenir des gains, donc des

chances de survie, supérieurs aux gains des individus qui ont d'autres préférences. L'analyse évolutionniste des préférences conduit à introduire des considérations de justice dans la fonction d'utilité individuelle. Un comportement juste s'entend ici comme un comportement qui, s'il était adopté par tous, maximiserait le bien-être de chacun. C'est la définition de Kant d'un comportement juste. L'analyse théorique montre que les préférences stables au sein de la population, c'est-à-dire résistantes à l'intrusion de préférences alternatives, correspondent à une moyenne pondérée d'une fonction d'utilité égoïste, celle de « l'homo economicus », et d'une fonction d'utilité kantienne, maximisant l'intérêt matériel de chacun si tous l'adoptaient. L'individu ayant une fonction d'utilité purement kantienne est qualifié d'« homo kantien ». Les individus ayant une fonction d'utilité composite, mélange d'homo economicus et d'homo kantien, sont appelés « homo moralis ». La pondération entre fonction d'utilité égoïste et fonction d'utilité kantienne qui assure la stabilité évolutive dépend du degré d'assortativité entre individus, c'est-à-dire de la tendance qu'ont les individus à interagir entre eux de façon préférentielle, plutôt qu'à interagir de façon aléatoire avec tous. Plus ils sont assortis, plus ils sont kantien, moins ils sont assortis, plus ils sont égoïstes. Dans Alger & Weibull (2013) l'expression formelle d'une fonction d'utilité évolutivement stable est la suivante :

$$u_k(x, y) = (1 - k) \cdot \pi(x, y) + k \cdot \pi(x, x) \quad (4)$$

Dans cette expression, $u_k(x, y)$ désigne l'utilité qu'un individu choisissant une stratégie x tire d'une interaction avec un individu choisissant une stratégie y , et k désigne le taux d'assortativité des interactions entre individus. On voit que $u_k(x, y)$ est la moyenne, pondérée par le taux d'assortativité k , d'une fonction d'utilité d'homo kantien, $\pi(x, x)$, et d'une fonction d'utilité d'homo economicus, $\pi(x, y)$. Un individu peut appartenir à plusieurs populations caractérisées chacune par son degré d'assortativité. Il aura alors une fonction d'utilité pour chacune des populations auquel il appartient : des préférences égoïstes dans le cadre d'interactions sans assortativité, et des préférences morales dans le cadre d'interactions avec assortativité⁴.

Bigoni et al. (2024) étudient quelles stratégies permettent de restaurer la coopération après une défection dans le cadre d'interactions répétées. De nombreuses situations réelles nécessitent de maintenir une coopération sur un grand nombre d'interactions, alors qu'on ne peut exclure des défections ponctuelles, volontaires ou non. S'appuyant à la fois sur des méta-analyses de travaux empiriques publiés et sur l'analyse théorique, les auteurs montrent que les stratégies analysées jusqu'à présent qui sont toutes des stratégies « memory 1 »⁵ (« Grim » : dissuader les violations en s'engageant à une non-coopération définitive en cas de

⁴ Enke et al. (2022) analysent empiriquement comment les individus différencient leurs préférences selon leur proximité perçue avec l'autre partie. Pour cela, ils mesurent l'universalisme ou le localisme de l'altruisme et de la confiance au sein de la population des Etats-Unis. Ils mettent en évidence qu'universalisme et localisme paraissent être des traits de caractère qui pour la plupart des individus, opèrent de façon similaire à différentes échelles de proximité, et de façon analogue pour l'altruisme et pour la confiance. Ils montrent que le positionnement sur l'échelle local-universel d'une part, et le degré global d'altruisme et de confiance d'autre part, sont des variables qui paraissent largement indépendantes l'une de l'autre.

⁵ C'est-à-dire une stratégie ne dépendant pour le passé que de la dernière interaction.

défection, « Tit for Tat » : répondre systématiquement à toute défection de l'autre à T-1 par une défection à T, « Pardon ou Clémence » : oublier la défection et coopérer quand même), rendent mal compte des observations et n'ont pas les bonnes propriétés théoriques. Ils introduisent la stratégie de « Payback », où celui qui a subi une défection peut en retour faire défaut à son tour, sans subir de nouvelles représailles, ce qui restaure l'équilibre et par suite, la coopération. L'analyse des observations suggère qu'une partie des individus mettent en œuvre une telle stratégie, qui se distingue par son efficacité et ses propriétés théoriques, en particulier en présence d'aléa dans la mise en œuvre des stratégies choisies par les individus. La stratégie « Payback » est une forme simple de restitution, qui n'appartient pas à la famille des stratégies « memory 1 », puisque la décision d'une partie peut dépendre de ce qui s'est passé non seulement lors de la dernière interaction, mais aussi de ce qui s'est passé lors de l'interaction précédant la dernière interaction. L'analyse théorique de Bigoni et al. (2024) utilise une fonction d'utilité standard, et s'inscrit dans une littérature pour laquelle les effets des préférences sociales, s'ils sont significatifs, restent transitoires et cèdent in fine aux considérations stratégiques.

2.2. Economie des coûts de transaction, des choix publics et de l'action collective

Les coûts de transaction désignent les coûts nécessaires à l'établissement de relations et à la négociation des conditions préalables aux transactions entre agents économiques. L'économie des coûts de transaction traite des effets sur l'économie de l'existence de ces coûts.

Dans l'article de Coase (1937), fondateur de l'économie des coûts de transaction, l'existence des entreprises est expliquée par la présence des coûts de transaction. En effet, en l'absence de coûts de transaction, la coordination entre activités économiques qui s'effectue à l'intérieur des entreprises devrait en théorie pouvoir s'effectuer plus efficacement par des transactions marchandes. Mais les transactions marchandes impliquent des coûts de transaction, c'est-à-dire concrètement des coûts de recherche de partenaires commerciaux, ainsi que des coûts pour négocier les termes et garanties entre les parties à la transaction. Au sein d'une entreprise, les activités ne sont plus coordonnées par les mécanismes de marché, mais par un processus de décision hiérarchique qui permet de faire l'économie des coûts de transaction marchande.

Développant l'analyse de Coase (1937), Williamson (1973) s'interroge sur les raisons des limites à l'extension des entreprises. En effet, en théorie, une entreprise peut étendre à l'infini son activité, dans la mesure où pour coordonner des activités économiques, elle peut choisir l'option la plus efficace entre le pilotage hiérarchique et l'émulation des mécanismes de marché. Williamson montre que le pilotage hiérarchique des activités au sein d'une entreprise engendre ses propres coûts de transaction, qui peuvent dépasser ceux associées aux transactions marchandes. La coordination des activités économiques peut donc se faire soit par le marché entre entreprises, soit par la hiérarchie à l'intérieur des entreprises. Comme les

deux options comportent leurs propres coûts de transaction, l'organisation optimale est celle qui les minimise. Williamson inventorie les critères conduisant à retenir l'une ou l'autre option, et par suite déterminant les limites de l'entreprise.

Coase (1960) étend l'analyse de l'impact des coûts de transaction, en mettant en évidence qu'ils sont à l'origine des difficultés à traiter les externalités négatives entre agents économiques : il montre qu'en l'absence de coûts de transaction, les parties concernées par un problème d'externalité négative devraient trouver une solution efficace sur une base marchande, et en partager les bénéfices.

Kranton-1 (1996) utilise un modèle spatial des coûts de transaction, pour analyser les interactions entre un système d'interactions anonymes fondé sur le marché et un système d'interactions bilatérales répétées fondé sur le troc. Elle met en évidence les externalités négatives que chaque système exerce sur l'autre, si bien qu'à l'équilibre un seul système subsiste. Mais cet équilibre dépend du poids initial du marché et peut s'avérer inefficace. Elle conclut à la nécessité de prendre en compte les effets d'équilibre général dans l'évaluation des organisations fondées sur la réduction des coûts de transaction. Kranton-2 (1996) analyse les conditions permettant à des relations coopératives bilatérales de subsister malgré la présence d'opportunité de relations coopératives alternatives. Elle montre que la stabilité des relations nécessite une croissance monotone du niveau de coopération entre les partenaires.

Buchanan et Tullock (1960), fondateurs de la théorie des choix publics, analysent comment l'action collective, mise en œuvre par la puissance publique, peut s'expliquer et s'évaluer dans un cadre satisfaisant l'hypothèse d'individualisme méthodologique. Ils supposent que les individus choisissent un cadre constitutionnel, c'est-à-dire un cadre général conduisant d'une part à délimiter le périmètre des affaires dont la puissance publique a la charge, et d'autre part à définir un processus de décision politique auquel est délégué la gestion courante de ces affaires publiques. Ils s'intéressent notamment au processus de décision par lequel ce cadre constitutionnel peut évoluer, et argumentent en faveur d'un processus aussi proche que possible de l'unanimité, seule règle de décision collective susceptible de garantir que l'évolution proposée améliore la situation d'ensemble des individus concernés. Les travaux d'Olson (1964) sur l'action collective, mettent en évidence que plus un groupe comprend de membres, moins il a de chance d'obtenir les biens publics qui lui sont pourtant nécessaires, de fait du manque d'incitation individuelle à y contribuer. Il montre que lorsque les pouvoirs publics doivent arbitrer entre les intérêts d'un grand nombre ou d'un petit nombre de personnes, il y a de fortes chances qu'ils le fassent en faveur des seconds, plus motivés car leurs enjeux individuels sont plus grands et mieux à même de coordonner leurs efforts. Il conclut à la nécessité de mettre en place des organisations en charge de l'obtention des biens publics pour le plus grand nombre. Ces organisations doivent dispenser des bénéfices collatéraux à leurs membres, afin de compenser la faiblesse des incitations individuelles directement liées à l'obtention des biens publics.

2.3. Théorie économique des réseaux sociaux

Ce bref paragraphe sur la théorie économique des réseaux sociaux s'inspire de la synthèse critique de Barbié (2011) des ouvrages de référence sur le sujet, dont Jackson (2008) et Easley & Kleinberg (2010).

La théorie économique des réseaux sociaux considère que les relations entre agents déterminent leurs interactions économiques et que par conséquent, on ne peut analyser les dynamiques et les équilibres économiques sans une modélisation explicite de ces relations. Cette théorie utilise le formalisme des graphes où les nœuds modélisent les agents et les arcs les relations entre agents. Ce formalisme permet d'utiliser les résultats de la théorie des graphes, par exemple sur leur caractérisation statistique, les processus de diffusion qu'ils hébergent ou les algorithmes d'optimisation que l'on peut leur appliquer.

La théorie économique des réseaux sociaux s'appuie aussi sur des résultats spécifiques à la théorie des jeux en réseau, où la théorie des jeux s'applique sur des graphes. La théorie des jeux en réseau traite d'une part de la formation des graphes, où l'existence des arcs dépend des incitations des agents à créer ou à maintenir des relations entre eux, et d'autre part des équilibres économiques lorsque les transactions possibles sont contraintes par les arcs des graphes, c'est-à-dire par les relations entre agents.

Parallèlement à la théorie économique des réseaux sociaux, un concept influent de sociologie des réseaux, est la théorie de la force des liens faibles (Granovetter, 1973). Cette théorie explique que l'existence de lien de faible intensité entre individus appartenant à des réseaux sociaux différents peut avoir des conséquences importantes, car elle ouvre des opportunités en dehors du périmètre des connaissances et des compétences de l'individu et des membres de son groupe de référence, dont par définition les connaissances et les compétences sont proches des siennes.

Dans tous ces travaux, les relations entre agents économiques, circonscrivent leurs possibilités d'échanges mais n'entrent pas directement dans leur fonction d'utilité.

2.4. Economie du bien-être

Une vaste littérature est consacrée à l'économie du bien-être⁶. Le présent paragraphe s'appuie essentiellement sur la synthèse de 4 décennies de travaux en économie du bien-être de Clark (2018)⁷, ainsi que sur un article original (Benjamin et al. 2012), analysant expérimentalement le lien entre bien-être subjectif et utilité au sens économique.

⁶ Les travaux en économie du bien-être s'inscrivent dans le cadre plus large des travaux sur le bien-être subjectif en sciences sociales dont on peut trouver un panorama dans Tay (2018).

⁷ On peut aussi citer la monographie de Davoine (2020) qui inventorie les méthodes utilisées par la science économique pour évaluer le bonheur, et synthétise les relations empiriques observées entre bonheur et richesse,

La synthèse de Clark (2018) recense d'abord les résultats les plus robustes sur ce qui détermine le bien-être subjectif : revenu, travail, santé, vie de famille et éducation. Le bien-être évolue avec l'âge selon une courbe en U, sans consensus sur les mécanismes pouvant l'expliquer. Le bien-être subit des effets de comparaison : par exemple à revenu individuel donné, une augmentation du revenu moyen du groupe de référence diminue le bien-être. Il est aussi sujet à des effets d'adaptation : par exemple, une augmentation de revenu augmente aussi les attentes, ce qui réduit son effet positif sur le bien-être. On ne s'adapte cependant pas à tout : les effets délétères à long terme du chômage sur le bien-être constituent l'un des résultats les plus robustes des travaux sur le bien-être et le travail.

Ensuite, Clark (2018) synthétise les résultats empiriques montrant qu'un meilleur bien-être conduit à une meilleure productivité, une meilleure santé, favorise la vie de famille, les activités civiques et caritatives, et les comportements prosociaux et coopératifs.

Enfin, de nombreux travaux s'efforcent d'évaluer empiriquement dans quelle mesure les choix individuels maximisent le bien-être. Parmi tous les travaux cités dans Clark (2018), l'article de Benjamin et al. (2012) montre que, si la maximisation du bien-être ne détermine pas entièrement les arbitrages opérés par les individus, c'est de loin le meilleur prédicteur de leurs choix. Selon Benjamin et al. (2012), les choix individuels s'expliquent par la maximisation du bien-être, sauf lorsque les enjeux sont importants, auxquels cas les arbitrages traduisent non seulement une volonté de maximisation du bien-être mais aussi une prise en compte spécifique des intérêts monétaires.

3. Approche relationnelle des interactions bilatérales

Cette section est consacrée à la présentation de l'approche relationnelle des interactions bilatérales entre individus. Elle comprend 7 paragraphes.

Le premier paragraphe de cette section présente de façon générale le modèle élémentaire d'une interaction s'inscrivant dans le cadre d'une relation entre deux individus. Le deuxième paragraphe précise ce qui constitue la valeur des relations bilatérales intervenant dans le modèle. Le troisième paragraphe justifie la fonction d'utilité utilisée lorsque la relation bilatérale est bonne et le quatrième paragraphe la fonction d'utilité utilisée lorsque la relation bilatérale est mauvaise. Les deuxième, troisième et quatrième paragraphes montrent que le modèle reflète une préoccupation de maximisation de l'intérêt bien compris des individus, et non leurs préférences sociales, contrairement à ce que pourrait laisser penser la lecture du seul premier paragraphe. Le cinquième paragraphe discute de l'hypothèse de symétrie des relations bilatérales et le sixième de la dynamique des relations bilatérales. Enfin, le septième paragraphe compare l'approche proposée aux modèles d'économie comportementale cités

travail, temps-libre, âge, santé, événements de la vie, institutions et politiques publiques, ainsi que l'essai de Sénik (2014), essentiellement une analyse critique du paradoxe d'Easterlin.

dans la revue de littérature, en soulignant d'abord en quoi elle s'en rapproche, puis en quoi elle s'en différencie.

3.1. Modèle élémentaire

On considère une interaction entre deux individus 1 et 2. Selon les stratégies S_1 et S_2 qu'ils choisissent pour cette interaction, ils en retirent respectivement les gains $G_1(S_1, S_2)$ et $G_2(S_2, S_1)$.

Cette interaction s'inscrit dans le cadre d'une relation entre ces deux individus. Cette relation peut être bonne et avoir alors une valeur positive $R^+ > 0$ pour chacun des deux individus, neutre et avoir une valeur nulle pour les deux individus, ou mauvaise et avoir une valeur négative $R^- < 0$ pour les deux individus.

A ce stade de l'analyse, on suppose que cette relation existe, qu'elle a une valeur et que cette valeur est symétrique, c'est à dire la même pour les deux individus.

Si la relation initiale entre 1 et 2 est bonne, alors l'incrément d'utilité pour 1 engendrée par son interaction avec 2 comprend le gain G_1 plus l'impact éventuel de l'interaction sur la valeur de sa relation avec 2. Formellement, cet incrément d'utilité pour 1 est donné par l'équation (5) :

$$\Delta U_1 = G_1 + I(G_1 \neq G_2)(R^- - R^+) \quad (5)$$

Dans l'équation (5), I désigne la fonction indicatrice. Si les gains que les deux parties tirent de l'interaction sont égaux, la relation reste bonne et la variation d'utilité résultant de l'interaction correspond au gain de chacun dans l'interaction. Si les gains que les deux parties tirent de l'interaction sont inégaux, la relation cesse d'être bonne pour devenir mauvaise et sa valeur passe de R^+ à R^- . La variation d'utilité correspond alors à la somme du gain engendré par l'interaction et de la perte de valeur résultant de la transformation d'une bonne relation en mauvaise relation. La condition d'égalité des gains associée au maintien d'une bonne relation et à la préservation de sa valeur, ne reflète pas les préférences sociales des individus, mais une préoccupation de maximisation de leur intérêt bien compris, comme le détaillent les deuxième et troisième paragraphes de cette section.

Si la relation entre 1 et 2 est mauvaise, alors l'incrément d'utilité pour 1 engendrée par son interaction avec 2 s'identifie, par hypothèse, à l'opposé du gain que 2 retire de l'interaction :

$$\Delta U_1 = -G_2 \quad (6)$$

Dans ce cas également, cette fonction d'utilité traduit de la part des individus une préoccupation de maximisation de leur intérêt bien compris, et non leurs préférences sociales, comme le montre le quatrième paragraphe de cette section. Ce paragraphe justifie aussi spécifiquement l'absence de prise en compte dans ΔU_1 du gain de 1, G_1 , que l'on s'attendrait à voir figurer dans la partie droite de l'équation (6).

Enfin, si la relation entre 1 et 2 est neutre, alors l'incrément d'utilité pour 1 engendrée par son interaction avec 2 s'identifie simplement à son gain. On se ramène à la fonction d'utilité de l'homo economicus :

$$\Delta U_1 = G_1 \quad (7)$$

3.2. Discussion sur la valeur d'une relation

Une relation a une valeur non nulle si et seulement si elle donne lieu à des interactions conduisant à des dilemmes sociaux engendrant des gains de coopération, ou symétriquement à des pertes de conflit, par rapport à la référence que constitue une interaction entre homo economicus conforme aux hypothèses économiques standard.

Le dilemme du prisonnier, le jeu de confiance, le jeu de l'ultimatum ou le jeu de bien public sont des modèles classiques d'interactions symétriques avec gains de coopération, utilisés en théorie des jeux et en économie expérimentale. Dans les interactions économiques réelles, des gains de coopération peuvent advenir dans les échanges que schématisent ces modèles de théorie des jeux mais aussi lorsque la qualité des relations permet de réduire les coûts de transaction ou de gérer efficacement des externalités. Outre les interactions économiques, les interactions sociales comme la conversation et l'échange d'idées ou de sentiments, peuvent donner lieu à des gains de coopération, à des pertes de conflit ou rester neutres sans engendrer de gain ou de perte.

Dans le cadre de l'approche proposée, le gain de coopération associé à une interaction est défini comme la différence entre le gain que les parties à l'interaction en tirent lorsque leurs fonctions d'utilité traduisent une bonne relation, c'est-à-dire satisfont à l'équation (5), et le gain qu'elles en tireraient si leurs fonctions d'utilité traduisaient une relation neutre, c'est-à-dire satisfaisait à l'équation (7). La valeur associée à une bonne relation s'identifie alors à la valeur actuelle de ces gains de coopération sur toutes les interactions anticipées entre les parties :

$$R^+ = \text{Valeur actuelle des Gains de coopération sur les interactions anticipées} \quad (8)$$

L'anticipation des gains de coopération associée aux interactions incite les parties ayant de bonnes relations à interagir souvent, ce qui renforce la valeur positive de la relation⁸. La valeur positive de la relation constitue alors pour chacune des parties un enjeu qui dépasse celui de chaque interaction prise individuellement, et une garantie de coopération lors de ces interactions.

Symétriquement, l'hostilité entre les parties entretenant une mauvaise relation est susceptible d'engendrer des pertes de conflit à chaque interaction. La perte de conflit associée à une

⁸ De façon générale, le nombre d'interactions anticipées peut aller de zéro à l'infini, jusqu'à la puissance du continu pour les relations fusionnelles.

interaction est définie comme la différence entre le gain que les parties à l'interaction en tirent lorsque leurs fonctions d'utilité traduisent une mauvaise relation, c'est-à-dire satisfont à l'équation (6), et le gain qu'elles en tireraient si leurs fonctions d'utilité traduisaient une relation neutre, c'est-à-dire satisfaisait à l'équation (7). La valeur associée à une mauvaise relation s'identifie alors à la valeur actuelle de ces pertes de conflit sur l'ensemble des interactions anticipées entre les parties :

$$R^- = \text{Valeur actuelle des Pertes de conflit sur les interactions anticipées} \quad (9)$$

En cas de mauvaise relation, l'anticipation des pertes de conflit incite les parties à éviter d'interagir, si cela leur est possible. Si c'est le cas, la valeur absolue de R^- sera faible du fait du faible nombre d'interactions anticipées.

Si les interactions associées à la relation ne peuvent donner lieu ni à gain de coopération, ni à pertes de conflit, alors la relation n'a pas de valeur en soi, et les variations d'utilité engendrées par l'interaction s'identifient pour chacune des parties à leurs gains respectifs, conformément au modèle standard de l'homo economicus.

3.3. Discussion du modèle d'interaction dans le cadre d'une bonne relation

La discussion du modèle d'interaction dans le cadre d'une bonne relation comprend quatre volets. Le premier montre que la condition d'égalité des gains peut être une condition suffisante de coopération. Le deuxième montre qu'elle peut aussi être une condition nécessaire à une coopération durable. Le troisième déduit des deux premiers qu'une bonne relation peut conduire les deux parties à maximiser la même fonction d'utilité, donc à agir comme un agent économique unique, tout en restant dans le cadre de l'individualisme méthodologique et du modèle standard. Enfin, le quatrième montre sur un exemple comment deux parties peuvent bénéficier d'une stratégie coordonnée exploitant l'unicité de la fonction qu'ils maximisent.

L'égalité des gains, condition pouvant être suffisante pour coopérer

Pour chacun des deux individus, l'enjeu de préserver entre eux une bonne relation peut se quantifier par la différence de valeur de leur relation, selon qu'elle est bonne ou mauvaise :

$$R^+ - R^-$$

Cet enjeu peut être supérieur ou inférieur à celui associé au choix d'une stratégie dans le cadre d'une interaction particulière, qui lui-même est borné par la différence entre le maximum et le minimum des gains que chacun des individus peut retirer de l'interaction, soit, par exemple pour l'individu 1 :

$$\text{Max}_{(S_1, S_2)}(G_1(S_1, S_2)) - \text{Min}_{(S_1, S_2)}(G_1(S_1, S_2))$$

Lorsque les gains de coopération sont élevés pour les interactions s'inscrivant dans la relation, et que le nombre d'interactions anticipées est grand, l'enjeu de conserver une bonne relation tend à dépasser celui des gains associés à une interaction particulière.

Si c'est le cas, il est alors rationnel pour chacun des deux individus de privilégier la qualité de la relation sur l'enjeu associé à une interaction particulière. Par suite, dans le cadre de l'interaction, chaque partie maximise son propre gain sous contrainte d'égalité des gains. Cela implique que 1 et 2 choisissent l'un et l'autre une stratégie qui maximise la somme des deux gains $G_1 + G_2$, et qui partage cette somme en parts égales.

Chaque partie a donc intérêt à coopérer et à fonder sa stratégie sur l'anticipation que l'autre, étant dans la même situation, fera de même.

Ainsi, lorsque la valeur du maintien d'une bonne relation dépasse celle des gains associés à une interaction, la condition d'égalité $G_1 = G_2$ est une condition suffisante pour que les parties choisissent l'un et l'autre une stratégie coopérative.

L'égalité des gains, condition pouvant être nécessaire pour coopérer

La contrainte d'égalité des gains peut donc être une condition suffisante de coopération. En effet, l'application stricte de la contrainte d'égalité des gains en vue de maintenir une bonne relation peut permettre d'atteindre la totalité des gains de coopération entre les parties. Formellement, une application à 100% de la contrainte d'égalité des gains se traduit par 100% d'atteinte des gains de coopération possibles.

A contrario, sans contrainte d'égalité des gains, les fonctions d'utilité des parties à l'interaction se ramènent à celles de l'homo economicus, c'est-à-dire à l'équation (7), ce qui détermine leurs stratégies dans le cadre de leurs interactions. Par suite les parties à l'interaction ne bénéficient d'aucun gain de coopération, selon la définition des gains de coopération formulée au deuxième paragraphe de cette section. On peut donc écrire que 0% d'application de la contrainte d'égalité des gains se traduit par 0% d'atteinte des gains de coopération.

Entre ces deux extrêmes, comment les gains de coopération varient-ils avec le relâchement de la contrainte d'égalité des gains : les gains de coopération diminuent-ils plus vite, moins vite, ou proportionnellement au relâchement de la contrainte d'égalité des gains ? Si la contrainte d'égalité, sans être supprimée, est relâchée, l'attention de chaque partie au gain de l'autre sera réduite et avec elle l'incitation à coopérer, de même pour l'anticipation que chacun se fera de l'attitude coopérative de l'autre. Par suite, les circonstances conduisant les parties à rompre leur coopération à l'occasion de leurs interactions, et à renoncer à maintenir une relation positive se multiplieront. La valeur de cette relation, fonction de sa pérennité, s'en trouvera amoindrie et avec elle, la garantie de coopération qu'elle constitue pour chacune des parties.

Pour formaliser cette analyse, on peut traduire le relâchement de la contrainte d'égalité des gains dans l'équation (5) par une contrainte plus lâche dans l'équation (5)', par exemple que la

qualité de la relation reste bonne tant que le quotient de la valeur absolue de l'écart entre les gains des deux individus sur la somme de leurs gains reste en dessous d'un pourcentage δ :

$$\Delta U_1 = G_1 + I \left(\frac{|G_1 - G_2|}{G_1 + G_2} > \delta \right) (R^- - R^+) \quad (5)'$$

Les analyses précédentes permettent d'écrire que les gains de coopération vont de 100% lorsque $\delta = 0\%$, à 0% lorsque $\delta = 100\%$. Il y a de bonnes raisons de penser que les gains de coopération diminuent plus que linéairement avec ce pourcentage δ lorsque celui-ci augmente, en raison de la combinaison des effets négatifs de cette augmentation sur les gains de coopération. Il y a l'effet linéaire direct de l'incitation de 1 à ne pas tenir compte des gains de 2 tant que le pourcentage δ d'écart des gains n'est pas atteint. Il y a le deuxième effet de réduction de l'anticipation que 1 se fait des incitations de 2 à se montrer coopératif. Il y a le troisième effet lié à la diminution de la valeur du maintien d'une bonne relation, qui sert de garantie à chacun pour inciter l'autre à choisir de coopérer, diminution qui résulte elle-même des deux premiers effets. Le cumul de ces trois effets négatifs sur les incitations à coopérer, laisse supposer que les gains de coopération diminuent plus que linéairement lorsque la contrainte d'égalité des gains se relâche.

Ainsi, la contrainte d'égalité des gains apparaît nécessaire à l'alignement des incitations et des anticipations, à la valeur de la garantie que constitue la qualité de la relation, à la pérennité de la coopération, et par suite au maintien dans la durée d'une bonne relation.

En présence de gains de coopération significatifs, la contrainte d'égalité des gains s'avère donc être non seulement suffisante, mais aussi nécessaire à la pérennité de la coopération et au maintien d'une bonne relation.

Une bonne relation peut unifier la fonction d'utilité

En résumé, dans le cadre d'une bonne relation donnant lieu à des interactions offrant des gains de coopération significatifs, chaque individu a intérêt à respecter une contrainte d'égalité des gains vis-à-vis de son partenaire, afin de conserver la qualité de la relation, de préserver ses anticipations de gains de coopération et de prévenir les perspectives de pertes qui résulteraient d'un conflit.

Les deux parties à la relation sont alors conduits dans leurs interactions à maximiser la même fonction d'utilité :

$$G_1 + G_2 \quad (10)$$

Avec la contrainte :

$$G_1 = G_2 \quad (11)$$

L'ensemble constitué par les deux parties se comporte donc comme un seul agent économique ayant une fonction d'utilité unique.

Sous ces conditions, l'hypothèse d'individualisme méthodologique est compatible avec la modélisation de deux individus ayant une bonne relation, comme un seul agent économique ayant une fonction d'utilité unique, alors même qu'ils agissent l'un et l'autre pour maximiser leur intérêt bien compris.

Exemple des stratégies coordonnées entre individus liés par une bonne relation

La possibilité pour deux individus liés par une bonne relation de se comporter sous certaines conditions comme un seul agent économique, permet de considérer qu'ils mettent en œuvre des stratégies coordonnées. On peut illustrer cette possibilité par un exemple de stratégie mixte coordonnée, que deux individus liés par une bonne relation peuvent mettre en œuvre dans un jeu de « Bataille des Sexes ». Dans ce jeu, deux individus souhaitent aller au spectacle ensemble mais divergent sur le choix du spectacle.

Dans le cadre de l'approche relationnelle proposée, ce jeu n'a pas de bonne solution en stratégie pure, car soit chacun va voir son spectacle préféré, mais c'est un choix sous optimal car le bénéfice d'une sortie commune est perdu, soit les deux vont au même spectacle, mais l'égalité des gains est rompue et la qualité de la relation menacée.

Le problème peut cependant être résolu par l'utilisation d'une stratégie mixte coordonnée, et au prix d'une reformulation de la condition d'égalité des gains.

Les deux individus peuvent choisir la stratégie mixte coordonnée suivante : choisir d'aller au spectacle ensemble et procéder à un tirage au sort unique qui déterminera le spectacle en question. Cette stratégie mixte est coordonnée et ne peut être mise en œuvre que si les deux individus constituent un seul agent économique, car cela permet que le tirage au sort soit unique et que son résultat vaille pour les deux parties. Une telle stratégie ne pourrait pas être mise en œuvre par deux agents économiques indépendants. Par ailleurs, cette stratégie conduit à une inégalité des gains ex post qui reste cependant compatible avec le maintien d'une bonne relation, dans la mesure où elle respecte une condition d'égalité des espérances de gain ex ante.

3.4. Discussion du modèle d'interaction dans le cadre d'une mauvaise relation

En cas de mauvaise relation entre 1 et 2, le modèle considère que l'incrément d'utilité pour 1 engendré par son interaction avec 2 s'identifie à l'opposé du gain que 2 retire de la même interaction, comme le formalise l'équation (6) :

$$\Delta U_1 = -G_2$$

De même :

$$\Delta U_2 = -G_1$$

La rationalité pour chacun de vouloir maximiser la perte de l'autre résulte d'un équilibre où chacun anticipe que l'autre veut lui nuire. Ces anticipations réciproques dissuadent chacun d'interagir avec l'autre lorsque c'est possible. S'ils ne peuvent éviter d'interagir, chacun considère que nuire à l'autre réduit la capacité de l'autre à lui nuire.

Le modèle ne fait entrer aucun autre terme dans la fonction d'utilité des individus parties à l'interaction. En particulier, le propre gain de l'individu n'est pas inclus dans sa fonction d'utilité. Introduire un autre terme susceptible de tempérer l'incitation à nuire à l'autre partie, affaiblirait chacun dans sa capacité de dissuasion ou de nuisance vis-à-vis de l'autre, et donnerait à celui-ci l'avantage en cas de conflit.

En effet, si la relation est mauvaise, toute interaction prend la forme d'un conflit, dont il ressort un vainqueur et un vaincu. Un accroissement infinitésimal de ressources allouées à nuire à l'autre est toujours marginalement rentable car il peut donner la victoire, alors qu'il existe une différence finie d'utilité entre vainqueur et vaincu. Il est donc toujours marginalement rentable d'obtenir la différence finie d'utilité associée à la victoire, contre une différence infinitésimale de ressources allouées à nuire à l'autre plutôt qu'à d'autres usages. Celui qui cherche le plus à nuire à l'autre sera vainqueur. Il est donc rationnel de la part de chacun de choisir une stratégie dédiée entièrement à nuire à l'autre. Ce mécanisme de montée aux extrêmes n'a d'autres limites que celles des capacités⁹ des parties, dans le domaine pertinent pour la relation.

Ainsi, l'équilibre d'une mauvaise relation est atteint lorsque chacun a pour seul objectif de nuire de l'autre. Elle est donc très destructrice lorsqu'elle ne peut être ni rompue, ni réparée.

3.5. Hypothèse de symétrie des relations bilatérales

Ce paragraphe porte sur l'hypothèse de symétrie des relations entre individus qui est l'hypothèse simplificatrice centrale du modèle.

L'hypothèse de symétrie des relations est plausible et tranchée, elle simplifie l'analyse et peut être testée empiriquement. Elle est donc cohérente avec la méthodologie générale retenue dans cet article telle qu'elle est exposée en introduction.

Elle est aussi cohérente avec les résultats empiriques de Ickes (2009) montrant l'excellente précision de l'empathie, qui permet de deviner l'état d'esprit de l'autre avec plus de 90% d'exactitude, sachant que percevoir un sentiment en l'autre engendre le même sentiment en soi.

Au-delà de ce résultat expérimental, l'expérience quotidienne suggère aussi que la symétrie des relations, qu'elles soient bonnes, mauvaises ou neutres, est la règle et l'asymétrie l'exception, normalement transitoire. Le prochain paragraphe de cette section, consacré à la

⁹ La question des capacités des individus est évoquée au paragraphe 5.1 de cet article.

dynamique des relations, abordera notamment des situations transitoires d'asymétrie des relations.

Le modèle complète l'hypothèse de symétrie des relations par une autre hypothèse simplificatrice, selon laquelle une relation devient mauvaise quand elle cesse d'être bonne. Cette hypothèse complémentaire aussi est tranchée et plausible, elle simplifie l'analyse, et peut être validée ou invalidée empiriquement. Elle s'appuie également sur des arguments substantiels : les événements susceptibles de dégrader une bonne relation comme une défection ou une trahison, incitent à l'hostilité plutôt qu'à la neutralité.

3.6. Dynamique des relations entre individus

Ce paragraphe décrit un ensemble de mécanismes par lesquels les relations entre individus se mettent en place et évoluent, en complément du cas déjà détaillé d'une bonne relation devenant mauvaise en cas de rupture d'égalité des gains à l'occasion d'une interaction.

La première interaction entre deux individus initie leur relation et en détermine la suite. On peut notamment identifier deux facteurs susceptibles d'influencer la façon dont les parties abordent leur première interaction et l'anticipation qu'ils forment sur la qualité de leur relation : le contexte et les antécédents de chaque partie¹⁰. Lorsque deux personnes se rencontrent par exemple dans le contexte d'une réunion familiale ou amicale, elles anticipent normalement une bonne relation, garante d'une attitude coopérative de la part de l'autre partie. Lorsqu'à l'inverse, deux soldats d'armées ennemies se rencontrent sur un champ de bataille, ils anticipent que leur relation sera mauvaise et leur interaction conflictuelle. Deux personnes se rencontrant dans le cadre d'une interaction marchande ont a priori une relation neutre. Cependant, les antécédents des individus peuvent affecter ces effets du contexte. Par exemple, de mauvaises expériences lors de réunions amicales peuvent affecter négativement les perspectives de nouer des bonnes relations lors de ce type de rencontres.

Les interactions sont supposées homogènes à la relation dans laquelle ils s'inscrivent et à laquelle ils contribuent : interactions professionnelles dans le cadre d'une relation professionnelle, commerciales dans le cadre d'une relation commerciale, etc. L'une des parties à une bonne relation peut proposer à l'autre d'étendre le champ de leur relation d'un domaine à l'autre. Le fondement d'une telle proposition est que la valeur de la relation initiale dans un domaine donné, serve de collatéral et garantisse un comportement coopératif dans un autre domaine. Si cette valeur initiale est suffisante et s'il y a symétrie dans la volonté d'étendre le champ de la relation, ce mécanisme peut fonctionner. Mais il peut aussi y avoir asymétrie dans l'appréciation de la valeur relative de la relation dans le domaine initial, comparée aux enjeux

¹⁰ On pourrait citer aussi les traits de caractère propres à chaque partie, mais ce sont des caractéristiques externes au périmètre de l'approche proposée qui suppose à ce stade les individus homogènes.

d'une relation dans le domaine nouveau. Cela peut faire obstacle à l'extension de la relation et affecter la qualité de la relation initiale.

Lorsqu'une bonne relation donne lieu à de nombreuses interactions, des occurrences d'interactions non coopératives peuvent survenir. Cela peut résulter de bruits aléatoires dans la perception de la situation, d'erreurs dans le choix ou dans l'exécution de stratégie, ou de contradictions internes aux individus¹¹. L'enjeu est alors d'éviter qu'une non coopération occasionnelle ne se transforme en mauvaise relation et en hostilité permanente, dont on a vu qu'elle peut être très coûteuse pour les parties si les interactions ne peuvent être évitées. Ce problème est abordé dans Bigoni et al. (2024). Dans le cadre de l'approche proposée, la résolution de ce problème prend la forme suivante : si la relation entre deux individus est devenue mauvaise du fait d'une défection d'une des parties lors d'une interaction, alors la relation peut être réparée et redevenir bonne à la suite d'une autre interaction, si celle-ci restaure l'égalité des gains des deux parties sur l'ensemble des interactions depuis celle qui a rendu la relation mauvaise. Cette condition étend la condition d'égalité des gains en la mesurant non sur une seule interaction mais sur un ensemble d'interactions, et suppose que la partie défaillante accepte que l'autre partie fasse défaut à son tour sans exercer envers elle de nouvelles représailles, afin de rétablir l'équilibre et la bonne qualité de la relation. Seule la partie ayant initialement fait défaut a la faculté de réparer la relation, car elle seule peut faire en sorte que la condition d'égalité des gains soit restaurée, en s'abstenant de répondre à la réplique de la partie lésée. Son incitation à le faire dépend de la comparaison entre ce qu'elle gagne à retrouver une bonne relation avec l'autre partie, par rapport à ce qu'elle perd en laissant l'autre partie répliquer sans répondre. Ce cas de figure met en évidence des situations d'asymétrie transitoire de la qualité de relation entre individus.

La dynamique des relations peut aussi être déterminée par transitivité, lorsque les individus 1 et 3 ont une première interaction, alors qu'ils ont l'un et l'autre une relation établie avec l'individu 2. En effet, la relation qu'initient 1 et 3 à l'occasion de leur première interaction alors qu'ils ont l'un et l'autre une relation avec 2 peut dépendre de la qualité de leurs relations respectives avec 2.

Si 1 et 2 ont une bonne relation, 2 et 3 une mauvaise relation, il peut être rationnel de la part de 2 de vouloir dissuader 1 d'avoir une interaction coopérative avec 3, s'il considère que 3 utilisera le gain qu'il tirerait de son interaction avec 1 pour lui nuire. Le choix de 1 d'être ou non coopératif avec 3, dépendra de la comparaison entre la valeur qu'il attache à sa relation avec 2 et l'enjeu pour lui de son interaction avec 3, ainsi que de son anticipation du choix coopératif ou non de 3. Le choix de 3 dans son interaction avec 1 dépendra de son anticipation du choix de 1, étant donnée sa bonne relation avec 2.

Si 1 et 2 ont une bonne relation, 2 et 3 une bonne relation, et qu'1 et 3 interagissent, il peut être rationnel de la part de 2 d'inciter 1 et 3 à être coopératifs l'un envers l'autre, en mettant

¹¹ La possibilité de contradictions internes à un individu est développée dans la section 5 analysant la structure interne des individus.

en jeu la valeur de ses relations avec l'un et l'autre, afin d'éviter de se retrouver dans la situation de l'alinéa précédent. Si 1 et 3 attachent suffisamment de valeur à leurs relations avec 2, cela peut les conduire à être coopératifs l'un avec l'autre. Les bonnes relations deviennent alors des relations transitives.

Sans épuiser le sujet, un dernier exemple de configuration triangulaire correspond à un cas de substitution. Si 1 et 2 ont une bonne relation de nature exclusive, alors 1 peut décider d'avoir une interaction avec 3, s'inscrivant dans le cadre d'une relation exclusive de même nature que celle qu'il avait avec 2, créant une bonne relation avec 3 et rompant par là même sa relation exclusive avec 2 qui de bonne devient mauvaise. Il peut être rationnel pour 1 de procéder à cette substitution, si la valeur des gains de coopération qu'il anticipe de ses interactions avec 3 dépasse la valeur de la perte de la bonne relation avec 2.

3.7. Comparaison avec les modèles d'économie comportementale

Comment l'approche proposée se compare-t-elle aux modèles d'économie comportementale présentés dans la revue de littérature ? Ce paragraphe présente d'abord les ressemblances, puis les différences, entre l'approche proposée et ces modèles.

Ressemblances

La fonction d'utilité résultant de l'approche proposée se rapproche de celle obtenue dans le cadre du modèle évolutionniste d'Alger & Weibull (2013). Dans l'approche proposée, à condition que les enjeux de la qualité de la relation dépendant de l'ampleur des gains de coopération, dépassent ceux de chaque interaction, les individus ont une fonction d'utilité qui se ramène à une fonction d'utilité kantienne avec les individus avec lesquels ils ont une bonne relation et une fonction d'utilité d'homo economicus avec ceux avec qui leur relation est neutre. Les gains de coopération qui accompagnent les interactions entre individus ayant de bonnes relations les incitent à interagir fréquemment et par conséquent les assortissent. Par ailleurs, l'anticipation des pertes de conflits qui résulteraient d'interactions entre individus entretenant de mauvaises relations les dissuadent d'interagir lorsque c'est possible. Le modèle débouche donc sur une fonction d'utilité combinant utilité kantienne pour les interactions entre individus assortis du fait de leurs bonnes relations, et utilité standard entre individus qui ne sont liés par aucune relation particulière ou par une relation neutre. Cette fonction d'utilité est analogue à la fonction d'utilité évolutivement stable selon les travaux d'Alger & Weibull (2013), moyenne d'une fonction d'utilité kantienne et d'une fonction d'utilité d'homo economicus pondérée par le taux d'assortativité. Une nuance entre les deux fonctions est que le lien entre assortiment et utilité kantienne est déterministe dans l'approche proposée, alors qu'il est statistique dans le modèle d'Alger et Weibull (2013).

Le modèle de Rabin (1993) s'appuie sur la notion de réciprocité, au sens où chacun valorise l'intérêt de l'autre positivement s'il lui prête des intentions positives, et négativement s'il lui

prête des intentions négatives. Dans l'approche proposée, cette notion de réciprocité se retrouve dans la qualité de la relation caractérisant la façon dont chacun évalue les intentions de l'autre et en déduit son propre comportement.

L'aversion à l'inégalité de Fehr & Schmidt (1999) se retrouve dans l'approche proposée, dans la contrainte d'égalité des gains, qui peut être nécessaire et suffisante pour coopérer, et dont la violation débouche sur une mauvaise relation conduisant chacun à vouloir nuire à l'autre.

Les deux mécanismes affectant la norme morale que les individus se donnent à eux-mêmes chez Masclat & Dickinson (2025) se retrouvent, pour le mimétisme, dans l'hypothèse de symétrie des relations, et pour la préoccupation d'équité, dans la contrainte d'égalité des gains.

La stratégie « Payback » proposée par Bigoni et al. (2024) pour restaurer la coopération après une défection dans le cas d'interactions répétées, peut se retrouver dans l'approche proposée si la partie ayant fait défaut accepte que l'autre lui rende la pareille sans répliquer, afin de restaurer l'équilibre. La relation est alors réparée car la condition d'égalité des gains est retrouvée sur l'ensemble des interactions depuis la défection qui a rendu la relation mauvaise. La coopération peut alors reprendre. L'approche proposée partage aussi avec Bigoni et al. (2024) l'usage d'une fonction d'utilité reflétant l'intérêt des individus sans y intégrer de termes de préférences sociales, et la prise en compte de la qualité des relations entre individus interagissant de façon répétée, même si l'impact de la qualité de la relation reste implicite dans le formalisme de Bigoni et al. (2024) alors qu'elle est explicite dans l'approche proposée.

Différences

En quoi l'approche proposée diffère-t-elle des modèles d'économie comportementale ?

Dans ces modèles, la fonction d'utilité traduit un intérêt intrinsèque de l'individu pour le gain de l'autre, intérêt pour sa valeur absolue ou pour sa valeur relative par rapport à son propre gain. Dans l'approche proposée, l'intérêt porté au gain de l'autre est instrumental au maintien d'une bonne relation procurant des gains de coopération, ou à la réduction des impacts négatifs d'une mauvaise relation. L'intérêt porté au gain de l'autre n'est donc pas intrinsèque, mais l'expression de l'intérêt bien compris de chacun. L'approche permet donc d'expliquer des comportements incompatibles avec la fonction d'utilité standard, sans introduire de préférences sociales dans la fonction d'utilité, et en conservant l'hypothèse que l'individu s'efforce in fine de maximiser ses propres gains.

L'approche proposée s'appuie sur la prise en compte des relations entre individus et de leur qualité, non seulement pour structurer les interactions entre individus comme le fait la théorie économique des réseaux sociaux, mais aussi parce que ces relations ont une valeur commune qui intervient conjointement dans la fonction d'utilité des individus. Une relation entre deux individus porte ainsi une information partagée qui les conduit à coordonner leurs anticipations et couple leurs incitations. Un tel mécanisme ne se retrouve pas dans les modèles d'économie comportementale.

Dans l'approche proposée, sous certaines conditions, deux individus ayant une bonne relation, sont amenés, pour préserver la valeur de leur relation, à maximiser l'un et l'autre une seule et même fonction, et peuvent donc être considérés comme un agent économique unique ayant une seule fonction d'utilité. Ainsi, l'hypothèse classique d'individualisme méthodologique n'est pas toujours incompatible avec la possibilité pour deux individus d'agir comme un agent économique unique.

Les modèles d'économie comportementale supposent que l'utilité des individus est une fonction continue de leurs gains et des gains de leurs partenaires. Par contraste, l'approche proposée introduit une discontinuité dans la fonction d'utilité, lorsqu'une rupture d'égalité des gains à l'occasion d'une interaction engendre une perte de valeur résultant au passage de la relation de bonne à mauvaise.

L'approche proposée considère que le comportement d'un individu dépend de la qualité de sa relation avec l'autre, alors que les modèles d'économie comportementale tendent à attribuer une qualité morale intrinsèque à chaque individu.

Enfin, en conservant l'hypothèse standard de maximisation de l'intérêt individuel, l'approche proposée peut s'intégrer à d'autres domaines de l'analyse économique, tels que l'économie de l'action collective et l'économie du bien-être, comme le détaillent les sections suivantes.

4. Extension du modèle à l'action collective

La section précédente traite de relations et d'interactions bilatérales. Cette section étend l'analyse au-delà de deux individus en étudiant comment de bonnes relations au sein d'un groupe permettent de coordonner l'action collective. On s'intéresse d'abord aux cas où un ensemble d'individus peut se comporter comme un agent économique unique. On aborde ensuite les situations où l'action au sein d'une collectivité est animée par une structure relationnelle hiérarchique coordonnant l'action de ses membres, mais représentant inégalement leurs intérêts.

4.1. Ensemble d'individus se comportant comme un agent économique unique

On a vu précédemment que deux individus ayant une bonne relation peuvent, sous certaines conditions, se comporter comme un agent économique unique ayant une seule fonction d'utilité, les deux individus étant incités l'un et l'autre à maximiser la somme de leurs gains. Cette propriété peut-elle s'étendre à un ensemble de plus de deux individus ?

Une extension directe est le cas de N individus ayant entre eux un maillage complet de $N(N - 1)/2$ bonnes relations. Si la valeur de chaque relation dépasse l'enjeu des interactions bilatérales constituant l'action collective, alors tous les membres du groupe se comportent en vue de maximiser la somme des gains des membres du groupe et de partager également cette

somme. Ils se comportent donc tous comme s'ils avaient une même fonction d'utilité et à ce titre peuvent être considérés comme un agent économique unique. Ce résultat fait apparaître à la fois le soutien qu'apporte le groupe à ses membres mais aussi la contrainte exercée par le groupe sur ses membres : d'un côté l'action de chacun est soutenue par l'action de tous, d'un autre côté, chacun est contraint d'effectuer ses choix en n'accordant qu'un poids limité à ses propres gains et de tenir compte des gains de tous les autres membres du groupe. On retrouve ici l'analyse d'Akerlof et Kranton (2000) sur l'économie de l'identité : se conformer aux prescriptions du groupe auquel on se considère appartenir permet d'en rester membre et de bénéficier de son appui, mais peut conduire ne pas maximiser ses propres gains.

L'existence de $N(N - 1)/2$ bonnes relations paraît être une contrainte forte. Cependant, les bonnes relations sont réflexives¹², symétriques par hypothèse, et nous avons vu au paragraphe 3.6 que sous certaines conditions elles peuvent être transitives. Cela signifie que lorsque les conditions de transitivité sont satisfaites, les bonnes relations constituent des relations d'équivalence permettant de définir des classes d'équivalence au sein desquelles chaque individu a une bonne relation avec chacun des autres membres de la classe d'équivalence. La réunion de ces conditions correspond à un contexte dans lequel la bonne qualité des relations n'a besoin de s'exprimer qu'à l'occasion des interactions entre membres de la classe d'équivalence, sans nécessairement que toutes les relations n'aient à être actives en continu¹³.

Des bonnes relations bilatérales entre tous les membres d'un ensemble d'individus ne constituent pas la seule option pour qu'un ensemble d'individus se comporte comme un agent économique unique. Une option alternative repose sur la récursivité : par exemple, si une paire d'individus est assimilable à un agent économique unique, cet agent unique peut lui-même faire partie d'un ensemble d'agents ayant entre eux de bonnes relations, et à ce titre être assimilable aussi à un agent unique, et ainsi de suite. Ce mécanisme récursif peut s'appliquer à tout ensemble de N agents ayant entre eux de bonnes relations telles qu'ils maximisent la même fonction d'utilité. Une collectivité dont les tous les membres maximisent une même fonction, somme des gains de chacun, et pouvant de ce fait être considérée comme un agent économique unique, peut être elle-même membre d'une collectivité de collectivités, qui, du fait leurs bonnes relations maximisent toutes une même fonction, somme des gains de ces collectivités. Cette collectivité de collectivités peut alors elle-même être considérée comme un agent économique unique.

Le niveau d'intégration des individus dans une collectivité ou dans une collectivité de collectivités induit par ce mécanisme de récursivité, n'est pas nécessairement identique pour les deux parties d'une relation : par exemple, une des parties à une relation peut-être un individu alors que l'autre est un groupe d'individus. Ce mécanisme de récursivité peut

¹² Une bonne relation est réflexive car lorsqu'un individu interagit avec lui-même, la condition d'égalité des gains est nécessairement satisfaite. Cette propriété est cependant discutée et revue au paragraphe 5 traitant de la structure interne des individus.

¹³ En pratique, de telles classes d'équivalences peuvent correspondre à des communautés imposant des obligations d'entraide mutuelle à leurs membres.

permettre d'étendre aux relations entre individus et collectivités, et aux relations entre collectivités, les analyses des relations bilatérales entre individus détaillées à la section 3 de cet article.

Si, du fait de la force de leur structure relationnelle, tous les membres d'une collectivité agissent pour maximiser une même fonction, égale à la somme des gains de chacun, et s'attachent à partager équitablement les gains ainsi obtenus, alors cette collectivité sait traiter efficacement les externalités en son sein. En effet, l'alignement des incitations conduit tous les membres de la collectivité à choisir la solution la plus efficace pour la collectivité, en tenant compte des externalités entre ses membres, et la contrainte d'égalité garantit une compensation équitable à ceux pour qui ce choix engendrerait des externalités négatives. Une structure relationnelle forte et positive conduit donc à un alignement des incitations qui fait disparaître le poids des coûts de transaction susceptibles, sinon, comme la montré Coase (1960), de rendre inefficaces la prise en compte des externalités au sein d'une collectivité.

4.2. Action collective et structure relationnelle hiérarchique

La possibilité d'une action collective n'implique pas nécessairement un alignement strict et total des fonctions d'utilité de tous les membres du groupe. Si tous les membres du groupe appartiennent à un même réseau de bonnes relations, ce qui, pour un groupe de N membres, suppose au minimum $(N - 1)$ bonnes relations, aucun membre ne peut agir sans se préoccuper de l'intérêt d'au moins un autre membre du groupe, sauf à rompre avec le groupe. Les intérêts de tous les membres du groupe se trouvent ainsi couplés les uns aux autres, plus ou moins directement et fortement, selon la structure relationnelle qui unit les membres du groupe.

La forme du réseau de relations au sein du groupe influence son fonctionnement collectif. Ce paragraphe traite spécifiquement des réseaux relationnels en étoile, simple ou multiples, associées aux structures hiérarchiques à un ou plusieurs niveaux, omniprésentes dans les organisations de toutes natures.

Un réseau relationnel en étoile simple correspond à une structure hiérarchique à un niveau, où un membre particulier du groupe, le chef, est en relation avec chacun des autres membres du groupe, ses subordonnés, et où aucune autre relation n'existe entre membres du groupe. On suppose dans la suite que l'enjeu du maintien de bonnes relations entre membres du groupe dépasse l'enjeu des interactions individuelles considérées. Dans cette hypothèse, chacune des $(N - 1)$ relations hiérarchiques entre le chef et l'un de ses subordonnés, conduisent ce subordonné à ajouter le gain du chef au sien à la fonction qu'il maximise, et inversement conduisent le chef à ajouter le gain de ce subordonné au sien à la fonction qu'il maximise. Le gain du chef est comptabilisé 2 fois dans le cadre de chacune des relations hiérarchiques entre lui et ses subordonnés : une fois dans la fonction qu'il maximise lui-même, une fois dans celle que maximise son subordonné. Au total, les relations hiérarchiques

conduisent à comptabiliser le gain du chef $2(N - 1)$ fois dans la somme des fonctions maximisées par tous les membres du groupe. Le gain de chacun des autres membres du groupe n'est en revanche comptabilisé au total que 2 fois dans la somme des fonctions maximisées par les membres du groupe : une fois dans la fonction maximisée par chaque membre dans le cadre de sa relation hiérarchique avec son chef, une fois dans la fonction maximisée par son chef dans le cadre de sa relation hiérarchique avec lui. Le gain du chef a donc un poids plus fort que celui de ses subordonnés dans la fonction maximisée collectivement par le groupe. De plus, en cas de non coopération entre le chef et l'un de ses subordonnés, non seulement la relation entre le chef et ce subordonné deviendra mauvaise, mais le chef, grâce à sa position centrale dans le réseau relationnel, a la faculté d'inciter les autres membres du groupe à développer eux aussi une mauvaise relation vis-à-vis de ce subordonné. Une telle structure relationnelle donne donc aux intérêts du chef un poids élevé dans les choix collectifs et au chef un pouvoir fort pour inciter les autres membres du groupe à suivre ces choix.

Dans une structure hiérarchique en étoile, le poids important du chef et de ses intérêts dans la fonction maximisée par le groupe et dans les incitations à l'alignement des comportements, favorise l'inégalité des gains, mais renforce aussi la coordination de l'action collective¹⁴.

Un réseau relationnel en étoile a nécessairement une taille limitée car un chef ne peut entretenir un nombre infini de bonnes relations directes, suffisamment intenses pour coordonner les comportements. Pour résoudre ce problème et coordonner un grand nombre d'individus, l'organisation en étoile doit se répéter : chaque subordonné du chef dans une étoile peut lui-même être la racine d'une étoile secondaire, dont les extrémités elles-mêmes peuvent aussi être les racines d'étoiles tertiaires etc. On a ainsi une structure en étoiles multiples correspondant à une hiérarchie à plusieurs niveaux. Cela permet de coordonner l'action d'un grand nombre d'individus.

Cette structure relationnelle hiérarchique traite d'interactions entre individus pour lesquelles la qualité des relations se traduit par des gains de coordination, comparés à des échanges marchands sans enjeux relationnels. Les gains de coordination peuvent consister par exemple en une réduction des coûts de transaction portant sur la recherche de partenaires et sur les termes et garanties associées aux interactions, ou en une gestion efficace des externalités entre membres de la collectivité. En l'absence de ces gains de coordination, les interactions entre individus sont efficacement traitées par des relations marchandes dans un cadre relationnel neutre, et il n'y a pas lieu de les soumettre à une structure hiérarchique. On retrouve ainsi les analyses bien connues de R.H. Coase (1937) sur la nature de la firme et de O.E. Williamson (1973) sur l'arbitrage entre hiérarchie et marché pour définir les limites optimales des entreprises.

¹⁴ Par comparaison, lorsque la structure relationnelle est linéaire et non-hiérarchique, il est difficile de résoudre les divergences d'intérêts entre membres n'ayant pas de relation directe entre eux. De plus, toute rupture entre deux membres engendre une scission du groupe.

Notons aussi que le principe de récursivité évoqué au paragraphe précédent pour les groupes munis d'un maillage complet de relations positives, s'applique aussi aux collectivités animées par une structure relationnelle hiérarchique.

Une structure hiérarchique est donc une solution efficace pour coordonner l'action collective dans des domaines où les interactions donnent lieu à des gains de coordination. Mais elle se traduit par un poids inégal accordé aux intérêts des membres de la collectivité, selon leur place dans la hiérarchie. Le périmètre d'action et le mode de désignation des chefs de différents niveaux au sein d'une telle organisation hiérarchique représente donc un enjeu important. Pour une organisation privée telle qu'une entreprise, la légitimité du choix de périmètre d'action et des responsables hiérarchiques répond en dernier ressort au critère d'efficacité. Pour une structure publique, elle doit répondre aux critères acceptés par les membres de la collectivité publique concernée, comme l'ont théorisé Buchanan et Tullock (1960).

5. Extension aux relations d'un individu avec lui-même et à la définition de son bien-être

Cette section modélise d'abord la structure interne d'un individu et ce qui fait sa cohérence, analyse ensuite les cas de conflits internes à l'individu, et intègre enfin ces éléments dans une proposition de formalisation de son bien-être.

5.1. Modèle simple de la structure interne d'un individu et de sa cohérence

Ce paragraphe porte sur la relation spécifique qu'entretient un individu avec lui-même. Il emprunte aux travaux d'Antonio Damasio (2012) la décomposition du soi d'un individu en deux : d'une part le soi-noyau, qui correspond à la conscience de soi ici et maintenant, et d'autre part le soi-autobiographique, qui enregistre en permanence l'expérience du soi-noyau, la situe dans l'histoire et les perspectives de l'individu et constitue un outil de délibération à son service¹⁵. Sur le plan de l'analyse économique, les caractéristiques du soi-noyau sont son inscription exclusive dans le présent et l'utilisation des émotions pour réagir à son environnement, alors que les caractéristiques du soi-autobiographique résident dans sa mémoire, sa prise en compte du futur, ses facultés de raisonnement¹⁶ et ses capacités à communiquer par le langage avec les soi-autobiographiques d'autres individus.

La définition la plus usuelle du bien être subjectif en sciences sociales (Tay, 2018) et en particulier en économie du bien-être (Benjamin, 2012) en donne trois composantes : la

¹⁵ Voir l'annexe pour un résumé plus détaillé des notions de soi-noyau et de soi-autobiographique de Damasio (2012).

¹⁶ La possibilité pour le soi-noyau de faire appel aux capacités d'analyse du soi-autobiographique peut évoquer le modèle de Kahneman (2011) dans lequel le Système 1, processus de décision instinctif peut par exception solliciter le Système 2, processus de décision analytique.

satisfaction générale de la vie, les sentiments positifs et les sentiments négatifs. On fait ici l'hypothèse que les sentiments positifs et négatifs sont éprouvés par le soi-noyau, alors que la satisfaction générale de la vie est appréciée par le soi-autobiographique, et qu'elle correspond à l'actualisation de la valeur des sentiments positifs et négatifs en cours et anticipés, éprouvés par le soi-noyau, telle que l'évalue le soi-autobiographique. Ainsi, en principe, les intérêts du soi-noyau et ceux du soi-autobiographique d'un même individu convergent.

L'individu a des capacités physiologiques, psychomotrices et cognitives qui évoluent avec son développement et ses apprentissages. Elles peuvent être affectées par le vieillissement ou plus brutalement par des pathologies ou des accidents. Ces capacités délimitent l'étendue des possibilités de l'individu et par suite, des sentiments positifs et négatifs éprouvés par son soi-noyau et des satisfactions appréciées par son soi-autobiographique¹⁷. Réciproquement, selon Damasio (2012), le bien-être qu'éprouve un individu mesure son homéostasie, c'est-à-dire ce qui lui permet de préserver et de développer ses capacités.

Le soi-noyau et le soi-autobiographique d'un individu ont donc pour objet commun de préserver ses capacités et de concourir ainsi à son bien-être. C'est par les marqueurs somatiques (Damasio, 1995) que le soi-autobiographique exprime, dans le langage émotionnel du soi-noyau, ce qu'il anticipe des conséquences des décisions que le soi-noyau doit prendre. Inversement, c'est par le sentiment éprouvé que le soi-noyau transmet au soi-autobiographique son évaluation d'une situation, résultat des décisions prises.

Ainsi, si l'on reprend le modèle relationnel introduit section 3, le soi-noyau et le soi-autobiographique d'un même individu entretiennent normalement une bonne relation. D'une expérience vécue par le soi-noyau et enregistrée par le soi-autobiographique, le soi-noyau recherche pour lui-même un sentiment positif contribuant à la satisfaction de la vie évaluée par le soi-autobiographique. Symétriquement, le soi-autobiographique recherche de cette expérience pour lui-même une contribution à la satisfaction générale que lui procure sa vie, et pour le soi-noyau qu'elle lui apporte un sentiment positif.

Une bonne relation entre soi-noyau et soi-autobiographique se manifeste par le fait que soi-noyau et soi-autobiographique s'accordent sur un équilibre entre capacité à profiter de l'instant présent et anticipation des plaisirs et des peines futurs.

Lorsque la relation entre soi-noyau et soi-autobiographique est bonne et que la maximisation des gains de l'un coïncide avec la maximisation des gains de l'autre, ils ont la même fonction d'utilité et fusionnent donc en un agent économique unique, dont la structure interne est sans effet sur ses relations et ses interactions avec l'extérieur. Dans ce cas, les développements sur les interactions bilatérales ou collectives d'un individu, développées aux sections précédentes, s'appliquent, sans qu'il ne soit nécessaire de faire intervenir sa structure interne.

¹⁷ Par exemple, une pathologie douloureuse conduit le soi-noyau à ressentir des sentiments négatifs et affecte la satisfaction telle que l'apprécie le soi-autobiographique.

5.2. Conflits internes à l'individu

Cependant, le soi-noyau et le soi-autobiographique peuvent diverger dans leur appréciation des poids respectifs du présent et du futur. Une décision provoquant une satisfaction immédiate mais nuisible aux satisfactions futures peut alors être analysée dans le cadre de l'approche présentée, comme une décision opportuniste du soi-noyau à l'encontre du soi-autobiographique. Symétriquement, une recommandation du soi-autobiographique de n'accorder aucune satisfaction présente au soi-noyau dans perspective de gains futurs, peut être analysée comme l'expression d'un soi-autobiographique négligeant les intérêts du soi-noyau. Ce type de divergence peut engendrer un conflit interne entre soi-noyau et soi-autobiographique, qui dégrade à la fois la satisfaction générale de la vie, évaluée par le soi-autobiographique, et la qualité des sentiments éprouvés par le soi-noyau¹⁸.

La qualité de la relation entre soi-noyau et soi-autobiographique d'un individu peut aussi être affectée par les relations entre le soi-noyau et le soi-autobiographique de cet individu et respectivement le soi-noyau et le soi-autobiographique d'un autre individu¹⁹.

Pour le soi-noyau d'un individu, l'enjeu immédiat de ses gains de coopération émotionnelle avec le soi-noyau d'un autre individu, peut paraître supérieur à l'enjeu de sa relation interne avec le soi-autobiographique. Dans ce cas, le soi-noyau peut choisir de privilégier ces gains de coopération émotionnelle entre soi-noyaux, au détriment de la qualité de sa relation interne avec le soi-autobiographique, qui s'en trouve dégradée. Symétriquement, la relation cognitive via le langage entre soi-autobiographiques de deux individus, peut aussi contribuer à la satisfaction générale que leur procure leurs vies. Pour le soi-autobiographique d'un individu, l'enjeu de la valeur de sa relation entre le soi-autobiographique d'un autre individu, peut paraître supérieur à l'enjeu de sa relation interne avec le soi-noyau. Dans ce cas, le soi-autobiographique peut choisir de privilégier la qualité de sa relation avec le soi-autobiographiques d'un autre individu, sur la qualité de sa relation interne avec le soi-noyau, qui s'en trouve dégradée.

Ainsi, des conflits internes entre soi-noyau et soi autobiographique d'un même individu peuvent résulter de bonnes relations avec respectivement le soi-noyau et le soi-autobiographique d'un autre individu. De la même façon, de mauvaises relations émotionnelles entre soi-noyaux de deux individus, ou de mauvaises relations cognitives entre soi-autobiographiques de deux individus, peuvent engendrer des conflits entre soi-noyaux et soi-autobiographiques internes aux individus concernés.

¹⁸ Ce type de conflit est analysé dans Hofmann, W., Diel, K., & Seibel, M. (2018). Foods, sex, and drugs: Appetitive desires and subjective well-being. *Handbook of Well-Being*, 317.

¹⁹ Selon Damasio (2012) et Decety & Ickes (2011), les soi-noyaux d'individus différents communiquent entre eux par leurs émotions. En parallèle, c'est nécessairement le langage qui permet aux soi-autobiographiques de différents individus d'échanger entre eux.

Ces mécanismes engendrant des conflits internes à l'individu ne se limitent pas aux interactions bilatérales entre individus, et peuvent aussi résulter d'interactions entre individus et collectivités ou d'interactions entre collectivités.

Ces conflits internes entre soi-noyau et soi-autobiographique d'un même individu nuisent à son bien-être, comme le montre plus formellement le paragraphe suivant.

5.3. Application à l'économie du bien-être

Les développements précédents conduisent à proposer la formalisation suivante de l'évaluation par le soi-autobiographique de la satisfaction générale de la vie d'un individu :

$$S = F(R + V_{RE} + V_{RI}) \quad (12)$$

Où :

S est la satisfaction générale de la vie.

R est la richesse matérielle de l'individu, c'est-à-dire la valeur actuelle de son patrimoine et de ses revenus anticipés.

V_{RE} est la somme algébrique de la valeur de ses bonnes et mauvaises relations extérieures, avec d'autres agents économiques, qu'ils soient des individus ou des collectivités.

V_{RI} est la somme algébrique de la valeur des bonnes et mauvaises relations intérieures qu'entretient le soi-autobiographique d'un individu avec son soi-noyau dans les différents domaines de la vie de l'individu.

Il est cohérent d'additionner directement ces trois termes dans la mesure où le premier reflète la valeur actuelle des biens et services que l'individu peut consommer via des transactions marchandes, le deuxième correspond à la valeur actuelle des gains de coopération et des pertes de conflit additionnels que les bonnes et mauvaises relations de l'individu avec les autres lui apportent, et le troisième à la valeur actuelle des gains de coopération et des pertes de conflit résultant de la relation interne du soi autobiographique de l'individu avec son soi noyau.

F est une fonction concave, qui peut typiquement être une fonction logarithmique.

Les alinéas suivants esquissent un premier examen de la compatibilité de cette formulation avec les résultats empiriques connus portant sur la satisfaction de la vie.

Concernant les choix de consommation, l'expression de S paraît cohérente avec les résultats de Benjamin et al. (2012) : les pertes de richesse résultant des dépenses de consommation sont compensées par les gains sur les autres termes, engendrant des variations positives de V_{RI} ou de V_{RE} . Comme le signale l'article de Benjamin et al. (2012), cette cohérence vaut pour de petites variations pour lesquelles les variations de F peuvent être considérées comme

dépendant linéairement des variations de l'argument de F . Pour des variations plus grandes, la non-linéarité de F affecte les résultats.

La concavité de F explique aussi l'aversion au risque, puisqu'une variation aléatoire d'espérance mathématique nulle de l'argument de F , se convertit en variation aléatoire de F d'espérance mathématique négative, du fait de la concavité de F .

Les alinéas suivants s'appuient sur les résultats empiriques synthétisés dans Clark (2018).

Concernant la richesse, l'expression de S est cohérente avec les résultats empiriques selon lesquels la satisfaction croît avec la richesse, mais avec un gain marginal décroissant, et pas de façon inconditionnelle. La prise en compte de la valeur des relations extérieures suggère une décroissance de la satisfaction en présence d'inégalités injustifiées, toutes choses égales, puisque les inégalités sont incompatibles avec des bonnes relations porteuses de gains de coopération. Prendre en compte la valeur des relations extérieures est aussi cohérent avec l'observation d'une satisfaction plus élevée en présence de relations sociales riches et positives. Quant à la prise en compte de la valeur des relations internes, elle coïncide avec les effets de la santé physique et mentale, et de l'estime de soi, sur la satisfaction.

Sur le travail, l'expression de S prend en compte les motivations extrinsèques, R , sociales, V_{RE} , et intrinsèques, V_{RI} , associées au travail. Parmi les régularités empiriques, on trouve la forte importance de la qualité de la relation avec le supérieur hiérarchique dans la satisfaction au travail²⁰. Cela se retrouve dans le terme V_{RE} , avec le poids important que l'approche proposée donne aux relations hiérarchiques. Une autre régularité empirique porte sur les effets délétères du chômage, y compris à long terme. C'est cohérent avec l'expression de S car le chômage affecte directement les trois termes de l'argument de F . De plus, un licenciement conduisant au chômage crée une mauvaise relation aux effets durables entre l'individu et les entreprises. Enfin, l'existence d'un chômage élevé affecte aussi la satisfaction de ceux qui ont un emploi, car cela affecte leurs anticipations sur la qualité de leur relation avec l'entreprise.

L'expression de S apparaît aussi potentiellement cohérente avec les effets des comparaisons sociales, via le terme V_{RE} , et de l'adaptation hédonique, via le terme V_{RI} , observés sur le bien-être subjectif.

Un résultat empirique robuste sur le lien entre satisfaction et âge est que la satisfaction diminue régulièrement de la jeunesse jusqu'au milieu de la vie, puis augmente aussi régulièrement, avant de chuter lors des dernières années. Un autre résultat empirique bien établi concernant les effets de la santé sur la satisfaction générale de la vie, est que l'apparition d'un handicap se traduit par une chute immédiate de la satisfaction, puis par une adaptation partielle. Dans ces deux cas, il est possible de proposer un scénario plausible expliquant ces évolutions sur la base de l'expression de S . Mais seule une estimation empirique de l'évolution

²⁰ Ford, M., Wang, Y. R., & Huh, Y. (2018). Work, the work-family interface, and subjective well-being. *Handbook of well-being*, 414.

des termes de l'argument de F en fonction de l'âge ou de la santé, permettrait d'apprécier la cohérence de l'expression proposée avec les résultats de la littérature.

Plus généralement, seules des analyses empiriques testant spécifiquement la validité du modèle correspondant à l'équation (12) permettraient d'apprécier si la formulation proposée pour S dans cette équation apporte une contribution à la compréhension des déterminants de la satisfaction générale de vie.

6. Conclusion

Cet article présente une approche théorique selon laquelle prendre en compte l'enjeu, pour les individus, de la qualité de leurs relations avec autrui et avec eux-mêmes, contribue à mieux comprendre leur comportement, leurs actions collectives et les déterminants de leur bien-être.

Cette approche montre que valeur des relations, égalité des gains et coopération sont liées et peuvent expliquer les comportements coopératifs des individus, sur la seule base de leur intérêt bien compris²¹.

Elle montre aussi que dans le cadre même de l'hypothèse d'individualisme méthodologique, deux individus entretenant une bonne relation peuvent, dans certaines conditions, agir comme un agent économique unique.

L'approche relationnelle proposée s'étend au-delà de deux individus et donne des conditions suffisantes pour qu'une collectivité agisse comme un seul agent. Lorsque la taille de la collectivité augmente, l'analyse suggère que la cohérence de l'action collective tend à s'appuyer sur des structures relationnelles hiérarchiques, au prix d'une représentation inégale des intérêts des membres de la collectivité.

Enfin, l'approche relationnelle peut s'appliquer à la structure interne des individus, en y distinguant la composante dédiée au présent et la composante qui inscrit le présent dans l'histoire et dans les perspectives de l'individu. Les conditions d'une coopération entre ces deux composantes au bénéfice de l'individu, ou à l'inverse les situations pouvant conduire à des conflits internes nuisibles à son bien-être, sont formulées. L'analyse débouche sur une proposition d'expression formelle du bien-être d'un individu.

L'analyse proposée dans cet article présente de nombreuses limites.

Ce travail exploratoire doit en priorité faire l'objet d'évaluations empiriques. D'une part, la théorie exposée gagnerait à être nourrie de faits stylisés illustrant la représentativité des

²¹ Dans l'approche proposée, l'exigence d'égalité des gains est un levier conduisant à se préoccuper des gains d'autrui, et une condition pour bénéficier de gains de coopération. Cette approche peut être considérée comme cohérente avec l'approche *Morality as Cooperation* de Curry et al. (2019) selon laquelle la moralité est un dispositif biologique ou culturel permettant aux individus de bénéficier de gains de coopération.

hypothèses retenues. D'autre part, l'analyse théorique conduit à des prédictions, par exemple celle qu'exprime l'équation (12) proposant une expression du bien-être, qui peuvent être testées empiriquement.

Pour vérifier sa cohérence d'ensemble, l'approche proposée devra aussi faire l'objet d'une formalisation unifiée couvrant les relations et interactions bilatérales, collectives et internes des individus.

Les situations analysées dans cet article se limitent au cas d'individus homogènes, alors que des résultats expérimentaux ont mis en évidence une forte hétérogénéité des préférences individuelles (Fehr et al., 2023 ; Van Leeuwen & Alger, 2024). La question des origines et des impacts de l'hétérogénéité des individus, de ses liens avec la symétrie ou l'asymétrie de leurs relations et avec le caractère coopératif, conflictuel ou neutre de leurs interactions, reste à traiter. Si l'hétérogénéité des individus conduit à des asymétries des gains de coopération ou de pertes de conflits, cela peut-il affecter la condition d'égalité des gains et induire une répartition inégale des gains comme condition de coopération ?

L'expression de la satisfaction des individus que propose l'équation (12) devrait influencer la formulation du surplus social, en y intégrant la densité et la qualité des relations entre individus, et la qualité des relations des individus avec eux-mêmes, c'est-à-dire leur santé physique et mentale.

L'extension des individus aux collectivités de l'analyse de l'influence des relations sur les comportements, esquissée à la section 4 de cet article, peut aussi aider à appréhender l'articulation entre qualité des relations au sein des collectivités, et qualité des relations entre collectivités, et ses effets sur le surplus social.

En particulier, l'approche proposée pourrait contribuer à analyser comment des mauvaises relations se diffusent des individus aux collectivités, ou à l'inverse, les conditions et les mécanismes grâce auxquels la restauration de relations individuelles dégradées peut s'articuler avec la réconciliation de collectivités en conflit.

La section 5 suggère la possibilité d'identifier comme agents économiques des collectivités de soi-noyaux réunies par des relations émotionnelles, ou des collectivités de soi-autobiographiques réunies par des relations cognitives. Il convient d'évaluer si ces types d'agents économiques existent réellement et à quelles réalités concrètes ils renvoient.

Enfin, il faudrait intégrer à l'approche proposée la dimension temporelle, absente de cet article.

6. Références

Akerlof, G. A., & Kranton, R. E. (2000). Economics and identity. *The quarterly journal of economics*, 115(3), 715-753.

- Alger, I., & Weibull, J. W. (2013). Homo moralis—preference evolution under incomplete information and assortative matching. *Econometrica*, 81(6), 2269-2302.
- Barbié, O. (2011). Qu'est-ce que l'économie des réseaux?. *Æconomia. History, Methodology, Philosophy*, (1-1), 119-127.
- Benjamin, D. J., Heffetz, O., Kimball, M. S., & Rees-Jones, A. (2012). What do you think would make you happier? What do you think you would choose? *American Economic Review*, 102(5), 2083-2110.
- Bigoni, M., Casari, M., Salvanti, A., Skrzypacz, A., & Spagnolo, G. (2024). The Importance of Being Even: Restitution and Cooperation. *SSRN*
- Buchanan, J. M., & Tullock, G. (1965). *The calculus of consent: Logical foundations of constitutional democracy* (Vol. 100). University of Michigan press.
- Clark, A. E. (2018). Four decades of the economics of happiness: Where next?. *Review of Income and Wealth*, 64(2), 245-269.
- Coase, R. H. (1937) The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coase, R. H. (1960) The Problem of Social Cost. *The Journal of Law and Economics*, 3, 1-44
- Curry, O. S., Mullins, D. A., & Whitehouse, H. (2019). Is it good to cooperate? Testing the theory of morality-as-cooperation in 60 societies. *Current anthropology*, 60(1), 47-69.
- Damasio A. (1995) *L'Erreur de Descartes*, Odile Jacob.
- Damasio A. (2003) *Spinoza avait raison. Joie et Tristesse, le cerveau des émotions*, Odile Jacob.
- Damasio A. (2012) *L'Autre Moi-Même*, Odile Jacob.
- Davoine L. 2020 *Economie du bonheur*, La Découverte
- Decety, J., & Ickes, W. (Eds.). (2009). *The social neuroscience of empathy*. Mit press.
- Decety, J., & Lamm, C. (2011). Empathy versus personal distress: Recent evidence from social neuroscience. *The social neuroscience of empathy*, 199.
- Dijksterhuis, A. (2004). Think different: the merits of unconscious thought in preference development and decision making. *Journal of personality and social psychology*, 87(5), 586-598.
- Easley D. & Kleinberg J. (2010) *Networks, Crowds, and Markets: Reasoning About a Highly Connected World*. Cambridge University Press.
- Enke, B., Rodriguez-Padilla, R., & Zimmermann, F. (2022). Moral universalism: Measurement and economic relevance. *Management Science*, 68(5), 3590-3603.

- Fehr, E., Epper, T., & Senn, J. (2023). The fundamental properties, stability and predictive power of distributional preferences.
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *The quarterly journal of economics*, 114(3), 817-868.
- Ford, M., Wang, Y. R., & Huh, Y. (2018). Work, the work-family interface, and subjective well-being. *Handbook of well-being*, 414.
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American journal of sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Hofmann, W., Diel, K., & Seibel, M. (2018). Foods, sex, and drugs: Appetitive desires and subjective well-being. *Handbook of Well-Being*, 317.
- Hofstadter, D., & Sander, E. (2013). *L'analogie, cœur de la pensée*. Odile Jacob.
- Ickes, W. (2009). Empathic accuracy: Its links to clinical, cognitive, developmental, social, and physiological psychology. *The social neuroscience of empathy*, 57-70.
- Jackson M. O. (2008) *Social and Economic Networks*, Princeton: Princeton University Press
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Macmillan.
- Kranton-1, R. E. (1996). Reciprocal exchange: a self-sustaining system. *The American Economic Review*, 830-851.
- Kranton-2, R. E. (1996). The formation of cooperative relationships. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 12(1), 214-233.
- Masclet, D., & Dickinson, D. L. (2025). Incorporating conditional morality into economic decisions. *Theory and Decision*, 98(1), 95-152.
- Olson, M. (1965). *The logic of collective action*, Cambridge, Mass. Harvard Univ. Pr.
- Rabin, M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *The American economic review*, 1281-1302.
- Rabin, M. (2013). *An approach to incorporating psychology into economics*. American Economic Review, 103(3), 617-622.
- Senik C. (2014) *L'économie du bonheur*, Seuil
- Tay, L. (2018). *Handbook of well-being* (pp. 1-962). E. Diener, & S. Oishi (Eds.). Salt Lake City, USA: Noba Scholar.
- Van Leeuwen, B., & Alger, I. (2024). Estimating social preferences and Kantian morality in strategic interactions. *Journal of Political Economy Microeconomics*, 2(4), 665-706.

Williamson, O. E. (1973). Markets and hierarchies: some elementary considerations. *The American economic review*, 63(2), 316-325.

Williamson O.E. (2010) Transaction Cost Economics: The Natural Progression, *American Economic Review*, 100, 673–690.

Annexe : Sources en neurosciences

Les références en neurosciences qui inspirent le modèle simple de structure interne d'un individu utilisé section 5 de cet article, sont deux des livres d'Antonio Damasio (1995, 2012) sur la neurologie de la conscience, et l'ouvrage collectif édité par Decety & Ickes (2009) sur les neurosciences de l'empathie. Les deux paragraphes suivants résument les enseignements tirés de ces ouvrages pour les besoins de cet article.

A. Damasio (1995, 2012)

Selon A. Damasio, tous les organismes vivants perçoivent leur environnement et échangent avec lui. C'est la définition et la condition de la vie. Une branche du vivant s'est développée où une partie des fonctions d'interaction avec l'extérieur est pilotée par un système nerveux de structure arborescente. A la racine de l'arborescence du système nerveux pilotant l'ensemble de l'organisme, se développe le cerveau. Celui-ci centralise à l'échelle de l'organisme entier les relations et réactions de celui-ci envers son environnement. Ces facultés renforcent la capacité de l'organisme à survivre et à se reproduire.

L'avantage que procure la capacité du cerveau à concentrer l'attention du système de perception et d'action de l'individu sur les signaux les plus importants pour sa survie, conduit à l'émergence d'une conscience de soi « ici et maintenant » que Damasio appelle le « soi-noyau ». Ce soi-noyau comprend :

- Une perception diffuse et permanente de l'organisme auquel cette conscience appartient, résultant des signaux nerveux et biochimiques émis par l'organisme et reçus par le cerveau, et qui nourrit le lien indissoluble entre le soi-noyau et l'organisme qui constitue ce « soi ».
- Une perception de l'extérieur par les organes des sens via des câblages nerveux et des messages biochimiques, plus saillante et plus explicite pour le soi-noyau que la précédente.

Chez les humains notamment, la séquence temporelle de ces perceptions conjointes du soi-noyau, interne et externe, est continuellement synthétisée et enregistrée dans le cerveau. L'expérience sensible conjointe de la perception de soi-même et de la perception de l'environnement extérieur est constamment mémorisée. L'accumulation et le retraitement de ces enregistrements d'instantanés du soi-noyau est à la base du soi-autobiographique tel que le définit Damasio (2012).

Le soi-autobiographique est pour l'individu un outil d'historisation, de simulation et de cognition. Lorsqu'un individu se représente la situation dans laquelle il se trouverait s'il prenait une décision, cette représentation imaginée correspond à une configuration cérébrale, et les configurations enregistrées, partageant des ressources avec celle-ci dans le soi autobiographique, sont sollicitées. Cela réveille l'enregistrement des configurations

neuronales et des productions biochimiques associées. Les états physiologiques, émotionnels ou cognitifs induits se trouvent ainsi simulés et associés dans le soi noyau à la décision envisagée par l'individu.

Ainsi, l'analyse d'une décision à prendre par le soi-noyau peut susciter un écho dans le soi-autobiographique, et réveiller, via des enregistrements biochimiques ou neuronaux, des sentiments et des sensations positives ou négatives. Cela donne des indications sur les effets à attendre de la décision à prendre, que le soi-autobiographique communique au soi-noyau sous une forme émotionnelle que Damasio appelle les marqueurs somatiques (Damasio, 1995). On montre expérimentalement que pour des décisions complexes, multicritères, la réflexion inconsciente qui se traduit par les marqueurs somatiques, est plus efficace qu'un raisonnement explicite et conscient (Dijksterhuis, 2004).

Les manipulations symboliques qu'offre le soi autobiographique permettent d'évaluer des situations ou actions nouvelles, sans être prisonnier de stratégies d'essais et d'erreurs. Le soi-autobiographique, ainsi décrit par Damasio, apparaît naturellement conçu pour raisonner par analogie. Cette capacité de raisonnement par analogie le rend capable non seulement de produire les pensées et les savoirs du quotidien, mais aussi les élaborations les plus abstraites, comme l'ont montré Hofstadter & Sander (2013).

Pour Damasio, on ne peut bien raisonner sans enjeux pour soi-même, enjeux dont les sentiments sont le langage. La fonction de l'intelligence d'un individu est de le servir, c'est-à-dire de lui permettre de prendre des décisions produisant des résultats positifs pour lui, notamment en ce qui concerne ses relations avec son environnement humain et social. Ainsi, les sentiments ne limitent pas notre intelligence mais au contraire, la guident et mettent ses capacités cognitives au service des enjeux de bien-être que traduisent les sentiments. Notre bien-être est la mesure de notre « homéostasie », c'est-à-dire de notre capacité à persévérer dans notre être, pour reprendre l'expression de Spinoza, auteur de référence pour A. Damasio (2003).

Deceti & Ickes Eds. (2009) *The Social Neuroscience of Empathy*, MIT Press

Les articles réunis dans cet ouvrage collectif définissent l'empathie comme la capacité de ressentir ce que les autres ressentent ou de penser ce que les autres pensent. L'empathie repose sur la projection chez les autres de ses propres sentiments et idées. Cette projection est nécessaire pour communiquer, interpréter les paroles et les actes des autres, pour anticiper leurs réactions, et pour coordonner un travail collectif.

Cette capacité présente pour celui qui la possède des avantages comme celui d'avoir accès à une autre expérience que la sienne sans l'avoir vécu soi-même, d'apprendre plus vite et de

s'adapter mieux. Les tests empiriques montrent que la précision de l'empathie, bien deviner les pensées et sentiments d'autrui, est très bonne, environ 90%²².

Les neurones miroirs présents dans le cerveau et support de l'empathie, sont mobilisés lorsque l'on observe un comportement chez les autres, pour en avoir une image interne. Ce ne sont pas les mêmes entre empathie affective et empathie cognitive. Les neurones miroirs sont un support de compréhension, mais aussi d'apprentissage.

Un des articles de l'ouvrage²³ indique que percevoir les sentiments d'autrui peut se traduire de façon malveillante autant que bienveillante selon la qualité de la relation. Dans une relation compétitive, l'observation de la joie de l'autre se traduit par une détresse, tandis que la douleur chez le concurrent conduit à des émotions positives. Cela reflète un aspect important et souvent ignoré de l'empathie : cette capacité peut aussi être utilisée de manière malveillante, par exemple lorsque la connaissance de l'état émotionnel ou cognitif des concurrents est utilisée pour leur nuire.

²² Voir Ickes (2009)

²³ Decety & Lamm (2011)