

La rationalité économique de l'homoéconomus à l'épreuve des biais cognitifs : une lecture alternative

The economic rationality of homoeconomicus put to the test of cognitive biases: an alternative reading

Mohamed Rouchdy, (Doctorant)

*École nationale de commerce et de gestion de Kénitra
Université Ibn Tofail Kénitra, Maroc*

Ahlam Qafas, (Enseignant-Chercheur)

*École nationale de commerce et de gestion de Kénitra
Université Ibn Tofail Kénitra, Maroc*

Mounir Jerry, (Enseignant-Chercheur)

*Faculté d'économie et de gestion
Université Ibn Tofail Kénitra, Maroc*

Adresse de correspondance :	ENCG KENITRA B.P. 142014000 , Campus Universitaire Maamora BP:2010 Kénitra, Av. de L'Université. Université Ibn Tofail, Morocco (Kenitra) Postal code.14020 mohamed.rouchdy@uit.ac.ma
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	Rouchdy, M., Qafas, A., & Jerry, M. (2021). La rationalité économique de l'homoéconomus à l'épreuve des biais cognitifs : une lecture alternative. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 2(5), 608-619. https://doi.org/10.5281/zenodo.5529060
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

DOI: 10.5281/zenodo.5529060

Received: August 09, 2021

Published online: September 29, 2021

La rationalité économique de l'homoéconomicus à l'épreuve des biais cognitifs : une lecture alternative

Résumé :

Avec l'abondance des biens et la diversité des choix, le consommateur a introduit plusieurs nouvelles considérations dans la phase de la matérialisation de ses besoins sous forme des désirs, cette opération est associée par des erreurs de jugement expliquées par les biais cognitifs de l'être humain, ce qui impose une nouvelle lecture des modèles et des règles sur lesquels s'appuie le comportement du consommateur.

En se basant sur ce constat caractérisé aussi par l'émergence de l'économie comportementale notamment avec l'obtention de Daniel Kahneman du « prix Nobel » en sciences économiques sur ses travaux dans ce domaine, j'ai essayé d'éclaircir ce point dans le domaine micro-économie à travers la relecture des lois de la rationalité économique (lois de Gossen,...) pour conclure que le consommateur n'est plus gouverné par les lois de la micro-économie et le passage de ce dernier de « homo-économicus » à « homo-relatives » d'où j'ai pensé de faire un essai de diagnostiquer les variables permettant la construction d'un modèle qui peut expliquer le comportement du consommateur .

On peut dire que l'objectif de cet article est de montrer les anomalies de l'homoéconomicus, la figure qui représente le modèle néoclassique d'un agent économique rationnel qui reste normatif et abstrait, d'où la nécessité de trouver un autre modèle alternatif, plus réaliste, plus performant et pertinent, capable de refléter les vraies motivations du comportement humain et de définir la rationalité économique dans son sens multidimensionnel qui respecte les particularités cognitives et psychosociologiques de l'entité humaine.

Mots clés : Homoéconomicus, Comportement du Consommateur, Rationalité Economique, Economie Comportementale, Biais Cognitifs.

Classification JEL : D910

Type de l'article : Recherche théorique

Abstract :

With the abundance of goods and the diversity of choices, the consumer has introduced several new considerations in the phase of materializing his needs in the form of desires, this operation is associated with errors of judgments explained by the cognitive biases of the human being, which requires a new reading of the models and rules on which consumer behavior is based.

Based on this observation, also characterized by the emergence of behavioral economics, in particular with Daniel Kahneman's obtaining the "Nobel Prize" in economics for his work in this field, I tried to clarify this point in the microeconomics field by re-reading the laws of economic rationality (Gossen's laws, etc.) to conclude that the consumer is no longer governed by the laws of microeconomics and the latter's shift from "homo- economicus "to" homo-relative "from where I thought of making an attempt to diagnose the variables allowing the construction of a model which can explain the behavior of the consumer.

We can say that the objective of this article is to show the anomalies of homoeconomicus, the figure which represents the neoclassical model of a rational economic agent which remains normative and abstract, hence the need to find another alternative model , more realistic, more efficient and relevant, capable of reflecting the true motivations of human behavior and of defining economic rationality in its multidimensional sense which respects the cognitive and psychosociological peculiarities of the human entity.

Keywords: Homoeconomicus, consumer behavior, economic rationality, behavioral economics, cognitive bias

JEL Classification : D910

Paper Type : Theoretical Research

1. Introduction

Dans un monde turbulent et en perpétuel changement les valeurs, les habitudes et lois se changent pour accompagner les nouvelles exigences de la vie dans tous les domaines d'une part, d'autre part l'homme est adopté comme objet d'étude par plusieurs sciences (la sociologie, la psychologie, la médecine,...) à cause de diversité de ses composantes (le corps, la morale, la culture,...), ce qui rend le consommateur plus exigeant et adopte des décisions de plus en plus compliqués ce qui pousse les différents secteurs à déclarer que le consommateur est un roi, d'où la nécessité de programmer toute chaîne de production des biens et des services selon les besoins de ce dernier .

Tous les jours, on prend des milliers, sinon des millions, des décisions certaines d'elles peuvent être classées dans le type des décisions économiques ce qui pousse les chercheurs de faire des études et des investigations et aussi de se baser sur les intuitions pour comprendre, prédire et expliquer le pourquoi et le comment des décisions.

Le comportement humain est au cœur des études de plusieurs sciences et disciplines telles que l'économie, la psychologie, la sociologie et l'anthropologie qui fixent comme objectif « comprendre pourquoi des individus [...] ou des groupes sociaux, petits ou grands, font ce qu'ils font, pensent ce qu'ils pensent, sentent ce qu'ils sentent, disent ce qu'ils disent », ainsi la figure la plus célèbre du comportement rationnel, d'après l'école néoclassique, est incarnée dans l'homoéconomicus, c'est l'image abstraite et théorique du comportement de l'agent économique, cet agent est considéré comme un ange humain disposant des compétences et des habilités surnaturelles et miraculeuses lui permettent d'être sage et rationnel, disposant des capacités énormes pour calculer, analyser et classer les choix alternatifs d'une manière lui permettant de maximiser son utilité en autonomie totale de l'autre.

Plusieurs critiques sont adressées à cette figure et à la rationalité de ses décisions tel que le comportement humain ne se réduit pas dans la maximisation de la satisfaction personnelle, mais dépende de son environnement externe et des autres dimensions de sa personnalité, c'est pourquoi l'approche microéconomique du comportement du consommateur reste un peu loin de la vérité vécue, en plus que la décision du consommateur peut être perturbé par des biais cognitifs qui répercutent des tendances latentes parfois inexplicables logiquement, donc quelles sont les critiques adressées à l'homoéconomicus ? Comment s'évoluer la notion de la rationalité aux regards des différentes écoles de pensée ? Comment les biais cognitifs bouleversent le trajet aboutissant à la rationalité ?

Pour répondre à ces questions, on va traiter au premier point les limites du modèle économique traditionnel concrétisé dans l'homoéconomopus afin de justifier que ce modèle n'a plus les conditions d'applicabilité en réalité vécue, aussi ses failles sont irrémédiables, ainsi R.Thaler définit alors ces anomalies comme "des résultats empiriques difficiles à rationaliser ou nécessitant des hypothèses peu plausibles pour le faire", puis en deuxième point on va énumérer les différentes versions de la rationalité économique pour montrer qu'un comportement rationnel d'un individu ne se limite pas à chercher de la maximisation de son utilité, mais aussi à satisfaire ses besoins éthiques, avant de finir par l'épreuve de la rationalité de l'agent économique devant les biais cognitifs dans le but d'éclaircir que les capacités cognitives du consommateur sont limitées et ses comportements peuvent être guidés pour des raisons illogiques.

2. Les critiques de l'homoéconomicus

On peut parler d'une schizophrène de l'homoéconomicus concrétisé par le décalage remarquable entre les normes théoriques qui encadrent ses décisions et les conditions pratiques de l'application, après une petite présentation de l'homoéconomicus et ses postulats en premier point, on va discuter dans la deuxième les principales critiques adressées à ce dernier ?

2.1. Qui est l'homo-économique ?

L'expression d'homo oeconomicus est apparue avec John Stuart Mill vers la 2^{ème} moitié du 19^{ème} siècle pour critiquer l'approche microéconomique de la théorie néoclassique.

L'homoéconomique signifie l'agent économique idéalement rationnel, celui-ci « doit procéder à certaines inférences à partir de ses croyances et doit donc être doté d'un certain pouvoir de déduction ».

Cette représentation de l'homoéconomique, en tant que maximisateur et rationnel, donne le feu vert aux économistes de robotiser l'être humain et de mathématiser son comportement, d'où la construction des modèles économiques basés sur cette hypothèse, pourtant que les économistes eux-mêmes ne sont pas rassurés par les postulats de l'homoéconomique qui leurs jugeaient irréalistes et loin de l'objectivité, en effet, Michel Callon a résumé la réalité de cet homme par son célèbre expression « l'homo oeconomicus existe, mais il n'est pas une réalité anhistorique ; il ne décrit pas la nature cachée de l'homme ».

Cet homme adopte la rationalité individuelle qui a été définie par l'école autrichienne par le fait de tracer les buts et de mettre en œuvre les moyens nécessaires pour leur réalisation sous contrainte de l'insuffisance des informations qui ne peut être un indicateur de l'irrationalité, le mathématicien John Von Neumann, à l'occasion de la publication d'un article en 1952, montrait que le comportement d'un individu doit obéir à des axiomes de rationalité pour filtrer son choix rationnel à partir de plusieurs propositions des choix risqués, cette hypothèse suppose que l'homoéconomique est un agent capable d'ordonner, d'évaluer et de comparer ses choix et d'être indifférent vis à vis des choix équivalents, son succès est dû à divers facteurs dont :

- **Simplicité technique** : ce modèle se fonde sur des lois et des formules faciles englobant un nombre restreint des paramètres, pourtant il est capable d'élucider des faits multiples.
- **Applicabilité élargie** : Le modèle de l'homoéconomique a démontré son aptitude de s'étendre du domaine de l'économie pour s'appliquer dans d'autres domaines à l'égard des phénomènes politiques, alors que Becker utilisait ce modèle dans l'économie juridique.
- Portant, ces facteurs ne pouvaient pas dispenser ce modèle des critiques qui touchent notamment sa rigidité et l'absence des dimensions humaines de son champ d'exercices.

2.2. Les critiques de l'homoéconomique

L'homoéconomique en tant qu'un être humain égoïste, calculateur et maximisateur basé sur la rationalité parfaite est aujourd'hui l'objet de certaines critiques d'ordre économiques, philosophiques, culturelles, psychologiques, sociologiques et anthropologiques de nature interne et externe reposent sur la déclinaison des sciences économiques sur les autres sciences de voisinage tout en brisant les frontières, d'où l'économie ne jouit pas de la consolidation théorique déduite des manuels vulgaires et des hypothèses mystérieuses, les critiques majeurs sont résumées dans le suivant :

➤ la question de la normalité dans l'homoéconomique

Pour contredire l'hypothèse de la normalité, et dans une analogie juridico-économique, Becker a comparé entre le choix rationnel de l'homoéconomique et la criminalité, en effet si le consommateur rationnel cherche à maximiser son utilité à travers un calcul optimal, le criminel, pour être rationnel, doit chercher à minimiser sa peine dans le cas échéant.

➤ La connaissance exhaustive des conséquences du choix rationnel

Becker ne lie pas l'évaluation du couple-bénéfices/ coûts par la disposition de toutes les informations, bien que le calcul de ce couple se base sur des informations qui ne sont pas obligatoirement connues ou accessibles, car l'information peut devenir plus couteuse que les résultats attendus de sa collecte et de son exploitation ;

➤ **Capacité illimitée**

Le traitement du volume énorme des connaissances, leur transfert aux informations et la mathématisation des problèmes exige de l'homoéconomus une capacité cognitive illimitée lui permettant de résoudre tous les problèmes d'une manière efficace et efficiente.

➤ **Excellent calculateur**

L'homoéconomus doit établir une liste de tous les possibles avec une précision et sans erreurs, ce qui implique que ce dernier est un ordinateur humain caractérisé par des habilités techniques et des compétences mathématiques de haut niveau lui permettant de choisir la possibilité qui maximise l'utilité avec un cout minimal sans prendre en considération la route aboutissant à ces résultats.

➤ **Hors temps**

Ce point montre que le paramètre temps est absent dans la comptabilité et le calcul de l'homoéconomus, d'où la négligence de ce paramètre dans la détermination des préférences du consommateur constitue une critique majeure à l'école néoclassique, « Ainsi, les décisions de consommation ont souvent un aspect de substituabilité entre le plaisir de consommer plus tout de suite et le déplaisir de consommer moins plus tard. », ce qui signifie que le consommateur doit respecter son plan de consommation et garder le même niveau de l'utilité pour chaque consommation malgré la substitution de quelque'une d'elles par une autre, en l'absence totale de toute influence d'une consommation alternative.

➤ **L'asymétrie de l'information**

La réalité contredit le postulat économique néoclassique de l'homoéconomus concernant l'information qui est considérée par ce dernier comme disponible, parfaite, gratuite, pertinente, et complète pour tout le monde, alors que l'asymétrie de celle-ci joue un rôle déterminant dans toutes les transactions, car les contractuels cherchent leurs propres intérêts qui sont parfois contradictoires d'une partie à l'autre, ainsi que les informations recherchées par les parties de la transaction ne sont pas les mêmes dans la plupart des cas, en plus que les informations représentent une source importante de la concurrence et de la particularité privée du produit ou du service qui restent un secret professionnel du produit ou de la marque, et toute divulgation de l'information peut aboutir à l'imitation du produit ou du service par les confrères, d'où la menace du produit à perdre son avantage concurrentiel, pourtant la confiance peut remplacer l'information parfaite tel qu'en l'absence d'une information complète et partagée, il ne suffit pas de fournir de l'information manquante, il faut également que cette information soit fiable et crédible pour les individus

La formulation des contrats entre les parties contractantes soumet au principe du gain ce qui exige le vendeur à cacher quelques clauses solubles qui sont bénéfiques à lui, mais contre l'intérêt économique de l'acheteur ou contradictoire avec son appartenance socioculturelle et spirituelle.

➤ **L'universalité du comportement**

Le modèle néoclassique de l'homoéconomus est généralisé sur tous les consommateurs, alors qu'il n'est jamais manipulé sur des sociétés non occidentales, malgré l'existence des dissonances fortes entre les pays du monde qui se différencient de l'éducation, des habitudes, des cultures, et modes de consommations, ce reproche de l'universalisme s'ajoute à l'économie classique qui a connu tout au long de son histoire des critiques justifiant son incapacité d'être réaliste et d'expliquer les phénomènes économiques conformément au réel.

➤ **L'égoïsme d'un homo-economicus.**

L'interrogation majeure adressée à l'homoéconomicus est de déterminer la place des émotions, de la peur, de la jalousie, de la honte, du désir ... dans son calcul rationnel et de répondre à comment peut-on aligner l'envie de l'individu qui cherche son propre intérêt et le désir de tous les individus qui rêvent d'être heureux ?, c'est vrai que le chiffrement mathématique de la fonction de l'utilité est facilement formulé, mais cette formule ne répercute pas les instructions de la réalité, car le consommateur n'est pas guidé seulement par son budget et les prix des produits achetés, mais aussi par ses instincts, son goût, ses croyances, ses émotions ..., ce qui infirme l'hypothèse néoclassique de l'homoéconomicus.

Ainsi, Albert Hirschman a considéré que cette critique était la cause de la défaillance de l'approche économique des néoclassiques basés sur l'intérêt particulier, d'autre part Keynes a insisté sur la nécessité de l'intégration de la psychologie dans l'économie ainsi " Pour Keynes, l'économie est « une science morale » qui doit traiter « d'introspection et de valeurs ». « J'aurai pu ajouter, précise-t-il dans une lettre du 16 juillet 1938 adressée à Roy Harrod, qu'elle traite des motivations, des anticipations, des incertitudes psychologiques (...) C'est comme si la chute de la pomme vers le sol dépendait des motivations de la pomme, de ce que cela vaut ou non le coup de tomber au sol, et de ce que le sol veuille bien que la pomme tombe, et des calculs erronés effectués par la pomme quant à la distance qui la sépare de la terre "

Ces critiques poussent la société scientifique de remettre en cause la notion de la rationalité, qui va adopter des significations différentes selon des repères, dont des axes variables.

3. L'évolution de la notion de la rationalité économique

Avec le développement des sciences et la suppression des frontières entre elles, le sens de la rationalité se développe tout au long d'une trajectoire qui commence par la rationalité standard et se termine par la rationalité axiologique.

3.1. De la rationalité classique

Le comportement rationnel dans la perception microéconomique de l'approche néoclassique est celui pouvant satisfaire les axiomes de cette théorie déjà citée, concrétisées dans l'homoéconomicus à savoir la maximisation de l'utilité, compétence énorme de calcul..., cette analyse a été le travail d'Alfred Pareto pour la première fois et complété par Von Neumann, Morgenstern et Arrow, ce modèle ne traite pas la rationalité d'une manière concrète comme domaine de savoir, mais comme une procédure mathématique à suivre d'une façon robotique et abstraite sans intervention des dimensions humaines du consommateur pour aboutir à la maximisation de son utilité après le classement de ses préférences, en plus de cette définition du comportement rationnel, cette théorie délimite le domaine de définition de l'action économique qui doit respecter le processus cité du comportement rationnel, tel que tout comportement n'est pas guidé par le souci de la maximisation de l'utilité ou ne respecte pas la procédure citée n'entre pas dans la catégorie des comportements économiquement rationnels, "Cette définition exclusive de la rationalité leur permet de créer une définition exclusive de l'économie qui n'est compréhensive qu'à l'aune de la logique néoclassique ».

La rationalité néoclassique se nourrit des assumptions théoriques incompatibles avec la réalité, car les compétences cognitives des agents sont limitées ce qui rend l'optimalisé de leur choix relative et se réfère aux dimensions psychologiques, anthropologiques et culturelles de la personnalité du décideur, aussi, à l'inverse des postulats néoclassiques, ce dernier ne dispose pas des informations pertinentes, gratuites et exhaustives lui permettent de bien évaluer ses choix et leurs classer d'une manière aboutissant à la maximisation de la satisfaction, sans négliger l'impact du contexte sur la prise de la décision par le consommateur

Généralement, on peut dire que le choix rationnel du consommateur est le résultat de l'intersection des facteurs internes du consommateur tel que les sentiments et les affections et les facteurs de son environnement extérieur, malgré que la lecture de cet environnement par ce dernier peut être un peu loin de la vraie réalité en vue que sa perception des paramètres qui représente sa référence locale se décale de la référence de Copernic qui est plus stable, plus logique et plus objective, d'où la rationalité de l'homoéconomicus est une rationalité situationnelle qui est définie en fonction du but attendu et non du processus suivi

L'irréalisme de cette théorie l'a conduit à certains critiques concrétisés essentiellement dans l'absence du contexte, l'existence d'une stabilité d'opinion et des préférences, la limitation des compétences cognitives du décideur, la difficulté d'avoir des informations pertinentes et l'impossibilité d'ordonner et d'effectuer des choix rationnels d'une manière standard et homogène, quoi que la nature humaine impose la différenciation, l'hétérogénéité et un changement permanent des individus ce qui pousse les spécialistes de remettre en cause quelques axiomes de la théorie standard de la rationalité à l'instar de la stabilité des préférences, l'indépendance, la performance...., en effet, on ne peut dire dans ce sens que de la rationalité limitée en vue que les capacités de l'homoéconomicus ne sont pas énormes, mais limitées et aussi les données de l'environnement sont en perpétuel changement.

3.2. Les apports de la rationalité limitée

Herbert Simon a essayé depuis 1955 de montrer que la rationalité humaine n'est pas standard, mais soumet a des caractéristiques personnelles des individus à l'égard de l'humour et des tris de la personnalité en plus que leurs capacités cognitives sont limitées d'une part qui concerne le niveau interne, d'autre part au niveau externe, à l'inverse du postulat néoclassique, l'environnement en plein mutations qui peuvent abolir toute planification préalable, d'où la prise de la décision est contraignante à ces variables qui ne cessent pas de se change alors que la décision s'adapte avec les paramètres cités selon la perception de chaque décideur ce qui écarte l'objectivité du choix du processus de la prise de la décision.

Les tentatives de développer cette théorie se poursuivaient avec des psychologues expérimentaux (Stigler en 1961, Williamson en 1964....) tout en rapprochant cette notion de la rationalité limitée avec la réalité vécue à travers l'intégration des postulats plus réels sur la capacité cognitive des individus et la relecture de l'environnement avec des lunettes multidimensionnelles afin de découvrir la réalité la plus réelle, ainsi Viviani en 1994 parlait de l'incertitude subjective qui montre que l'hypothèse de posséder des informations complètes et pertinentes sur l'environnement est irréaliste, en plus que même les paramètres de l'environnement sont prédéterminés sa lecture par les individus se diffère selon leurs perceptions et leurs convictions.

Devant la contrainte de la limitation des capacités cognitives, en 1983 Simon a proposé une dérivée de la rationalité standard à savoir la rationalité limité qui corrige son antécédente en intégrant le rôle de l'intuition pour pouvoir rapprocher la notion de la décision rationnelle de sa réalité vécue, malgré que cette dernière se détermine sous l'influence de l'environnement externe de l'individu dans le cadre de ses capacités cognitives, ainsi la vraie alternative de la rationalité standard ne provenait qu'avec la rationalité procédurale après le développement des travaux de Simon sur la psychologie expérimentale.

3.3. La rationalité procédurale : quelle valeur ajoutée ?

La rationalité procédurale a été développée par Simon en 1976 pour insérer la dimension sociologique dans la réalité économique, il a distingué entre ces différentes notions de la rationalité sur la base de l'origine des regards adressés à cette notion, ainsi le processus décisionnel du consommateur connaît l'intervention des facteurs économiques, sociologiques et psychologiques qui discutent entre eux pour trouver le consensus qui représente le point d'équilibre permettant la prise de la décision, ce choix, d'après la perception de la rationalité

procédurale, ne consiste pas seulement sur un simple calcul (la rationalité standard), mais il prend en considération son goût, son intuition et l'ensemble des facteurs psychosociaux exerçant une influence sur le consommateur tout au long de son processus décisionnel, donc on parle d'un processus et non seulement le moment de la prise de décision.

Le comportement rationnel, selon cette perception, est celui qui peut répondre aux aspirations psychologiques du consommateur émanant de sa représentation personnelle donnée au contexte et aux conditions du choix, ainsi la rationalité procédurale implique une rationalité d'un réseau englobant des facteurs hétérogènes en relation d'interaction mutuelle entre eux, ce qui pousse ce type de la rationalité de prendre une forme de séquence à l'inverse de la rationalité classique qui prend la forme d'une échelle hiérarchisée selon un ordre reflétant le classement des préférences chez le consommateur.

Généralement, on peut dire que la rationalité procédurale consiste sur les points suivants:

La nature psychologique de la rationalité procédurale : à l'inverse de la rationalité standard de nature purement économique, la rationalité procédurale s'appuie sur des compétences cognitives pour percevoir la manière de représenter le problème après un traitement précis des données diverses.

Habilité de calcul et d'analyse du consommateur : l'individu est considéré comme une machine calculatrice dont une compétence de traitement et d'analyse lui permet de passer de l'hypothèse classique de l'optimalisé de choix vers l'optimalisé de la méthode et de la façon adéquate permettant d'aboutir à une solution la plus efficace grâce au succès réalisé par la psychologie expérimentale.

La satisfaction au lieu de la maximisation : le passage de la satisfaction au lieu de la maximisation est dictée par la contrainte de la capacité cognitive limitée de l'individu qui rend les notions du maximum et de l'optimum souffrent d'une ambiguïté expliquée par la relativité des notions citées et de leur dépendance forte de la référence qui est l'homme, d'où la diversité des références vient de la diversité des perceptions de chaque personne, tel que chaque personne a sa propre manière de voir les choses, son propre goût, sa propre culture, sa propre histoire...

Rationalité du processus au lieu de la rationalité du résultat: le consommateur, pour être rationnel, doit confronter d'une manière pertinente et propice ses facteurs motivationnels du choix avec les conditions environnementales et le contexte général tout en créant la compatibilité entre les buts désirés et les moyens disponibles.

La mobilité de l'environnement au lieu de sa stabilité : au contraire des axiomes de la rationalité standard et celles de la rationalité limitée qui supposent la stabilité de l'environnement à savoir les données sur lesquelles le consommateur prend son choix sont préétablies, la rationalité procédurale considère que l'environnement est en perpétuel changement et que le processus de la prise de décision doit s'adapter en permanence avec les nouvelles exigences de ce dernier qui se varient même à l'intérieur du processus cité tel que chaque comportement peut exercer une incidence sur l'environnement, d'où l'impossibilité de supposer la stabilité des variables externes de l'environnement dans le futur qui devient incertain, ainsi le consommateur rationnel c'est celui qui peut adapter en permanence les points d'équilibre entre ses croyances et ses motivations personnelles d'une part, et les conditions de l'environnement de l'autre part, l'ensemble de ces points représente la trajectoire parcourue aboutissant au choix rationnel.

Simon apportait la rationalité procédurale pour remédier les insuffisances des rationalités antécédentes et combler leurs lacunes, notamment au niveau du réalisme comportemental, mais cette remise en cause n'était ni complète ni totale, ce qui montre que la rationalité standard par exemple n'est qu'un cas particulier de la rationalité procédurale, ainsi cette dernière a été critiquée par Friedman qui a considéré que le comportement humain n'entre pas dans le cadre de l'étude des sciences sociales, une autre critique incarnée dans le traitement

robotique de l'homme, par la rationalité procédurale, incarnée dans la routine du processus cognitif du comportement qui peut être influençable par des règles collectives surtout dans les actions collectives, aussi l'obligation de l'interdisciplinarité en économie et le réalisme des postulats comportementalistes restent des points faibles dans le courant simonien malgré ses succès.

3.4. Les particularités de la rationalité cognitive

En poursuivant la trajectoire de la rationalité économique, Boudon a considéré que tous les types des rationalités servent à analyser la rationalité d'un point de vue donné, ce qui montre l'intérêt de chacune d'elles, il a proposé la rationalité cognitive qui est plus appropriée au processus de la prise de décision afin de dépasser les limites des types des rationalités préexistants qui ont mis en abri certaines préférences cachées du consommateur, tel que ces tendances du choix sont parfois inexplicables même par les décideurs concernés comme l'aversion aux pertes.

L'apport de Boudon se manifeste dans l'insuffisance de la capacité cognitive de l'individu non seulement dans le traitement de l'information, mais aussi pour choisir la meilleure solution, d'où la nécessité de recourir à l'identification claire du problème et de sa formulation, cette formulation doit intégrer les paramètres techniques, sentimentaux, intuitifs et empathiques pour le résoudre tout en commençant par la théorie pour passer à la résolution pratique, malgré que les fondements de la théorie peuvent être remplacé par d'autres en fonction de la référence cognitive du décideur même qu'elle est fautive, en effet la rationalité cognitive est déterminée par l'optimalisé de composer un schéma qui relie la spécificité spirituelle de l'individu, les incitations d'agir, le contexte du choix, la nature du problème et la culture sociétale, tel qu'on peut compter plusieurs décisions rationnelles devant le même problème posé ce qui reflète la relativité cognitive de la rationalité cognitive, à l'inverse de la théorie standard, Boudon reconnaît la possibilité de l'individu de s'influencer par les normes sociales dans la prise de décision et son entrée en relation et coordination avec les autres personnes partageant la vie dans le même environnement, ainsi plusieurs expériences (dilemme du prisonnier répété ...) montrent que la rationalité cognitive est la seule qui peut nous répondre à quelque questions qui restent posées après l'échec des théories citées auparavant de nous porter des réponses satisfaisantes et convaincantes à ce propos, à l'instar de l'explication des motifs de l'adoption d'une stratégie ou d'une autre par l'individu afin d'atteindre aux objectifs tracés avec les moyens les plus compatibles, aussi elle permet de déterminer la rationalité dans le temps, car l'horizon temporel est un facteur clé du comportement rationnel.

3.5. A la rationalité axiologique

Selon Boudon " La rationalité axiologique indique qu'on ne saurait toujours ramener un choix ou une décision à des considérations « instrumentales »" c'est-à-dire que les principes peuvent devenir des alternatifs aux conséquences dans l'orientation du comportement de consommateur dans certains cas, c'est pourquoi Boudon a distingué la rationalité axiologique de la rationalité cognitive et des autres théories instrumentales de la rationalité afin de corriger les limites de ces dernières et apporter des réponses aux questions qui restent posées malgré la succession de plusieurs types de rationalités par exemple le paradoxe de vote qui peut s'expliquer dans le cadre de la rationalité axiologique par le suivant : "Les gens ont des raisons de croire que la démocratie est un bon régime. Les élections ont pour but de faire que les gouvernants tiennent compte de la volonté du public. Ce résultat n'est pas assuré, mais il est plus probable dans ce type de régime. Les élections sont donc une bonne chose. Si personne ne vote, cette bonne chose cesserait d'exister. Il faut donc que chacun vote. Mon abstention n'a aucun effet sur le nombre de votants ; elle est sans conséquence. Mais elle contredit le principe * il faut voter *", autrement dit, selon la conception de cette théorie, il y a

des principes plus fort que ceux de la théorie standard, pouvant orienter le comportement et contredisent les postulats classiques de la rationalité, pourtant toutes les rationalités sont valables et applicables, mais chacune d'elles sert à un contexte donné dans des conditions d'applications bien déterminées, d'où la rationalité n'est pas unique, mais elle est un ensemble des rationalités qui se réunissent derrière un seul objectif de l'explication rationnelle du comportement humain, malgré que la lecture de cette rationalité émane des angles différents qui représentent des variables différentes qui peuvent être des motivations, des habitudes ou la culture de la société à laquelle il appartient.

4. Le comportement du consommateur devant l'examen des biais cognitifs

Depuis 1970, on a constaté la remise en cause de la théorie néo-classique par sa successeure comportementale à travers des observations pertinentes émanant des expériences de la réalité et de laboratoire, ainsi la rationalité complète et parfaite de l'individu a été critiquée en vue de sa caractérisation des biais de type moral, cognitif et émotionnel.

Les « illusions cognitives » sont à ce point automatiques et irrépressibles, que même lorsque nous savons que notre réponse est fausse, nous nous trompons quand même. Ces illusions – perceptives et cognitives – sont générales (tout le monde en souffre, y compris les experts), systématiques (se reproduisent à l'envi), orientées (leurs effets vont dans le même sens), spécifiques (ne se produisent pas dans toutes les situations de la vie), modulables de l'extérieur (par des « thérapies »), subjectivement incorrigibles, non transférables, indépendantes de l'intelligence et de la culture ».

4.1. Les biais moraux

Les biais moraux font référence aux aspects sociaux à l'occasion du comportement de consommateur, tel que ce dernier peut payer plus cher pour les produits classés d'ordre éthique à l'instar des produits de la finance islamique, aussi la planification des comportements prend en considération les intérêts des autres et les répercussions des conséquences de ces comportements sur la vie commune de tribu et de la société, ce qui va renforcer le sentiment d'appartenance et de la responsabilité sociétale de l'individu qui va chercher de plus la satisfaction des besoins des autres, qui ont, à leurs tours, donné la priorité à ses besoins et à ses préoccupations, cette empathie entre les différents membres de la société introduit la notion de la famille et du groupe cohérent et solide, ainsi les individus « les individus font « bien » s'ils pensent que les autres font « bien » eux aussi et parce qu'ils ont intérêt à ce que tous fassent « bien », et ils préfèrent maximiser l'utilité globale du groupe et de leur environnement conformément à leurs valeurs au détriment de leurs propres intérêts. Ce qui contredit l'hypothèse néoclassique de l'homo economicus égoïste et maximisateur de son intérêt personnel.

4.2. Les biais cognitifs

La capacité de la raison humaine est limitée, d'où ses habilités de traiter l'information reste restreinte et incomplète ce qui confirme l'hypothèse de la possibilité de commettre des erreurs d'évaluation et de calcul des probabilités et de classement des préférences, ainsi on peut dire que les distorsions commises par l'individu au moment du traitement de l'information ne sont que des biais cognitifs classés en deux catégories principales à savoir :

- **Biais de jugement:** Ces biais concernent la manière d'apprécier les informations et d'évaluer les situations, tel qu'on distingue entre les biais suivants :
 - **L'ancrage mental :** le consommateur est très attaché à son passé, ainsi on trouve que ce dernier préfère acheter un produit déjà utilisé et satisfait de son usage que

d'acheter un nouveau produit dont l'utilité et la satisfaction peut être plus importante que le premier.

- **Le biais de statu quo** : ces biais nous ont guidés à choisir et à prévaloir la situation présente au détriment des choix alternatifs.
- **L'aversion à la perte** : le consommateur a plus de réticence de perdre que de gagner.
- **L'aversion au risque** : à l'instar de l'aversion à la perte, l'individu préfère le présent pour le gain et le futur pour la perte.

➤ **Biais de raisonnement**

Ces biais concernent les distorsions qui touchent le processus de raisonnement

- **Le biais de confirmation d'hypothèse** : les individus ont tendance à préférer les informations qui renforcent et confirment leurs hypothèses déjà conçues et indifférents à celles qui confirment les autres hypothèses.
- **Le biais de disponibilité** : il y a tendance à se baser sur les informations disponibles que de chercher des nouvelles informations.
- On peut dire généralement que la décision et le comportement du consommateur dépendent non seulement de l'utilité, mais des émotions, des passions, de la culture, et de l'humour de l'agent économique et du contexte de l'achat.

➤ **Les biais émotionnels :**

Les chevauchements d'évaluation sont les résultats des biais des sentiments, des passions et des affects.

4.3. Les expériences précédentes sur le comportement rationnel

En bref, on peut citer les principales expériences qui ont infirmé l'hypothèse du comportement rationnel du consommateur selon la conception classique à savoir :

Une expérience d'Allais Maurice et Neumann a violé le postulat de la transitivité dans les choix à travers un sondage sur certains interrogés, qui a montré que les individus ne cherchent pas obligatoirement la maximisation de leurs utilités au détriment des autres volets, aussi Daniel Ellsberg a expliqué, à travers une constatation, que les décideurs préfèrent des choix risqués avec une probabilité objective sur ceux certains dont une implicite probabilité, ce qui abolit l'axiome de l'optimalisé, à leur tour, Kahneman et Tversky ont conclu, à travers des études, des résultats contradictoires avec les hypothèses de l'approche néoclassique.

5. Conclusion

À travers les critiques adressées à l'homoéconomus, la succession des nouvelles versions de la rationalité standard et les tests qui ont infirmé l'hypothèse de la performance cognitive de l'individu et son échec, devant les biais cognitifs, de suivre le raisonnement logique, on peut conclure que la raison humaine est limitée et restreint, en plus que la référence, sur laquelle se base le consommateur pour traiter, évaluer et classer les alternatifs de son choix, reste locale et personnelle, car elle dépend de certains facteurs qui se diffèrent d'une personne à l'autre dont principalement :

- Les caractéristiques intuitives et psychosociologiques de l'agent économique ;
- Le contexte du choix ;
- Les conditions environnementales ;
- La culture du milieu dans lequel appartient le consommateur.

Ce constat s'ajoute aux résultats des expériences citées dans le point précédent pour confirmer l'hypothèse qui stipule la décision de l'agent économique est impactée par les biais cognitifs, les illusions et les émotions d'une part, et d'autre part infirmer les hypothèses de la standardisation du comportement rationnel de la théorie traditionnelle et son universalité.

D'où la nécessité de remettre en cause les lois de la microéconomie établies par Robinson et Gossen qui souffrent des critiques pertinentes, qui rendent l'approche utilitariste, réduisant l'action humaine dans l'individualité absolue en ignorance parfaite de plusieurs conditionnements motrices du comportement (récompenses, habitudes, éthiques...), une approche dépassée et incapable de contenir les nouvelles dimensions de la rationalité économique.

Dans cette perception, le domaine du comportement économique exige une multiplication des recherches approfondies dans les différentes branches qui ont adopté l'être humain comme objet de leurs études, dont principalement la psychologie, la sociologie et l'anthropologie en plus de l'économie, notamment dans les volets hybrides qui se localisent dans la zone de l'intersection des domaines scientifiques cités, dans le but d'instaurer un modèle alternatif et pertinent du comportement économique, qui est capable de contenir les différents aspects ayant un impact sur le choix économique soit au niveau interne (la culture, la capacité cognitive, la religion, les fantasmes...), soit au niveau externe (le contexte, le groupe d'appartenance...), afin de rapprocher entre le cadre théorique et la réalité du comportement économique.

Références

- (1) Clochard, G. J., Hollard, G., & Perez, F. (2018). Richard H. Thaler et les limites de la rationalité. *Revue d'économie politique*, 128(4), 535-548.
- (2) Dostaler, G., Vignolles, B., & Bacot, J. F. (2009). Keynes et ses combats. *Idées économiques et sociales*, (3), 64-76.
- (3) Lagueux, M. (2005). L'agent économique: rationalité maximale ou minimale. *Cahiers d'économie politique/Papers in Political Economy*, (2), 143-158.
- (4) Luís, S. P. (2016). Le rationnel et l'irrationnel dans les choix du consommateur. *la vie économique*, 4, 13 à 17.
- (5) Massin, S. (2011). La notion d'addiction en économie: la théorie du choix rationnel à l'épreuve. *Revue d'économie politique*, 121(5), 713-750.
- (6) Nguema, T. J. (2015). Rationalité individuelle et Dynamique du capitalisme.
- (7) Saint-Sernin, B. (1998). Les modèles de l'action. Presses universitaires de France.
- (8) Wagner-Egger, P. (2011). Les canons de la rationalité: essai de classification des points de vue dans le débat sur les biais cognitifs et la rationalité humaine. *L'Année psychologique*, 111(1), 191-224.