

La théorie du consommateur | Par Faustine Dutreil

modélisation traditionnelle et nouvelle approche

Qu'est ce que la théorie du consommateur ? C'est une modélisation économique du comportement du consommateur ; par consommateur, on entend celui qui exprime une demande de biens et de services sur le marché. Cette théorie repose sur l'hypothèse de rationalité de cet agent économique, ou *homo economicus*. En économie, on utilise presque systématiquement la modélisation et en particulier l'outil mathématique pour appuyer des théories ; c'est la principale distinction de cette discipline d'avec les autres sciences sociales.

Cependant la formalisation en économie a de nombreuses limites qui rendent son application difficile et la réduisent finalement à un simple outil. En effet, bien que nécessaires en économie, les modèles formels ne constituent pas en eux mêmes la théorie. C'est pourquoi il est crucial de ne pas se concentrer exclusivement sur un modèle plus facile à formaliser mais de proposer des approches nouvelles même si leur formalisation semble difficile.

Nous aborderons dès lors un exemple de nouvelle approche d'une théorie, celle du consommateur, ou modélisation du comportement des ménages. La théorie microéconomique traditionnelle dévoile en effet une faiblesse épistémologique : elle identifie le ménage en tant qu'unité de décision homogène. Or, le ménage est une entité formée de plusieurs agents. Les modèles en question ont ainsi dû être reconsidérés et on a abouti à une modélisation « collective » des comportements.

La modélisation traditionnelle des décisions du ménage bien que fondée sur l'individualisme méthodologique, représente toutefois le ménage comme un décideur unique, elle ne prend pas en compte les disparités qu'il enveloppe. Le ménage est ainsi caractérisé par une contrainte budgétaire globale et un seul système de préférences de consommation. Cette vision

traditionnelle ne fait pas la distinction pourtant flagrante entre les décisions d'un ménage et celles d'un individu. Cette modélisation a certes ses avantages. La théorie qui consiste à considérer le ménage comme une unité facilite en effet largement l'analyse des comportements : non seulement cela permet de réduire logiquement le nombre de paramètres et de conduire à une plus grande scientificité, mais en outre cela rend possible une prévision des réactions des agents et une estimation des effets en terme de bien être. Le passage de l'observable (consommations, offres de travail...) aux structures cachées (utilités individuelles) est permis.

Cependant ces atouts de l'approche traditionnelle sont annulés par de nombreuses limites. Le premier défaut concerne la méthodologie de la théorie ; l'approche, en considérant le ménage comme s'il n'était qu'un seul consommateur, ne respecte pas l'« individualisme méthodologique ». Ce fondement de l'analyse microéconomique distingue bien les individus différents par des préférences individuelles différentes, et reconnaît ouvertement le caractère collectif des décisions du ménage. Le second reproche concerne la « fonction d'utilité des ménages ». L'approche traditionnelle se limite à l'étude des comportements externes du ménage, ses relations avec les autres agents économiques. La théorie ne dispose pas des données permettant d'analyser les décisions internes. Il est de ce fait impossible de connaître la répartition des consommations du ménage entre les différents agents.

Une nouvelle approche de la théorie du consommateur est donc envisageable ; elle s'oriente cette fois vers une modélisation « collective » des comportements. Les défauts visités précédemment soulignent l'attrait d'une modélisation qui prendrait en compte explicitement le caractère collectif des décisions du ménage. Les travaux de Gary Becker (1991) poursuivent ce but. Tout d'abord, il est essentiel d'établir que les décisions du ménage résultent de l'interaction entre des préférences représentées par des fonctions d'utilité. Et, dans le cadre du mariage, le contrat entre deux individus libres engendre un gain collectif. De plus, au sein du ménage marié s'établit un partage fondamental du gain collectif et défini par une règle fixe. Selon Becker, cette règle de partage est définie par le chef de famille, fondamentalement altruiste.

Mais l'analyse de Becker pose des problèmes au niveau du choix collectif et de la *négociation* effectués au sein du ménage : concrètement, on peut en effet se demander comment des préférences individuelles différentes peuvent-elles s'entendre pour engendrer des décisions communes ? Par ailleurs, comment va-t-on répartir les ressources correspondantes à l'offre de travail totale déterminée, entre les consommations des agents ?

La modélisation des comportements du ménage constitue un exemple typique de théorie économique modélisée qui atteint ses limites lors de sa formalisation. Il existe en effet différentes approches : une modélisation traditionnelle des décisions des ménages et une modélisation « collective » des comportements. La première, traditionnelle, apporte une grande facilité au niveau de son analyse et de sa scientificité mais cette facilité est trompeuse dans la réalité car elle ne permet aucun approfondissement et se révèle inutile pour les économistes qui souhaiteraient explorer les phénomènes correspondants ; la seconde et nouvelle approche comble en partie les lacunes précédentes par une méthodologie plus rigoureuse qui ouvre l'analyse de la théorie vers une multitude de domaines économiques et sociaux. On peut en effet rapporter la théorie du consommateur avec les sciences sociales, grâce à cette nouvelle approche, comme le montre l'application suivante : Une étude basée sur les données brésiliennes a été réalisée par Duncan Thomas. L'auteur s'intéresse aux dépenses de santé en faveur des enfants sur un large échantillon de couples et s'aperçoit qu'elles varient avec les contributions respectives des deux époux au revenu non salarial du couple. Thomas établit alors l'hypothèse qu'une contribution proportionnellement plus importante de l'épouse doit en moyenne se traduire par une hausse de son statut. Cela entraînerait une modification des structures de consommations dans le sens souhaité par elle. Cette hypothèse explique les dépenses de santé plus importantes. On s'aperçoit que les données confirment l'hypothèse : à revenu total constant, on trouve qu'un revenu supérieur de l'épouse se traduit par une meilleure santé des enfants, et accessoirement une moindre inégalité selon leur sexes. Cette enquête étonnante confirme la supériorité de la nouvelle

approche : seule une distinction entre les comportements des deux membres du ménage matrimonial a permis d'obtenir ces résultats ; une analyse des fonctionnements *intérieurs* a été permise.

BIBLIOGRAPHIE :

Thomas, Duncan, « Intrahousehold Resource Allocation : An Inferential Approach », *Journal of Human Resource*

Popper, Karl, *Conjecture and Refutation*

Chiappori, Pierre-André, *Le modèle et le récit*