



HAL
open science

CONTRIBUTIONS A UNE ECONOMIE DE LA VIE QUOTIDIENNE - Les êtres humains face au crime, à leur santé, à la politique et au choix de leur conjoint

Nicolas Gérard Vaillant

► **To cite this version:**

Nicolas Gérard Vaillant. CONTRIBUTIONS A UNE ECONOMIE DE LA VIE QUOTIDIENNE - Les êtres humains face au crime, à leur santé, à la politique et au choix de leur conjoint. Economies et finances. Université Paris 1 - Panthéon Sorbonne, 2007. tel-03990240

HAL Id: tel-03990240

<https://univ-catholille.hal.science/tel-03990240v1>

Submitted on 15 Mar 2023

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.

Dossier pour l’Habilitation à Diriger des Recherches

Soutenue publiquement le 12/06/2007

1- SYNTHÈSE DES TRAVAUX

**CONTRIBUTIONS A UNE ECONOMIE DE LA VIE QUOTIDIENNE
Les êtres humains face au crime, à leur santé, à la politique et au choix
de leur conjoint**

Nicolas Gérard Vaillant

Membres du jury

Benoit Dervaux Chargé de recherche HDR, LEM - UMR CNRS	Rapporteur
Jean-Dominique Lafay Professeur à l’Université Paris I Panthéon-Sorbonne	Rapporteur
Louis Lévy-Garbou Professeur à l’Université Paris I Panthéon-Sorbonne	Garant
Claude Montmarquette Professeur à l’Université de Montréal	Rapporteur
Christine Roland-Lévy Maitre de conférences HDR à l’Université de Reims Champagne-Ardenne	Membre du jury
Catherine Sofer Professeure à l’Université Paris I Panthéon-Sorbonne	Membre du jury, Présidente

Chapitre 1
INTRODUCTION

De la rationalité des comportements irrationnels et « déviants », et du prix de ce qui n'a pas de prix
Des thèmes « non conventionnels »
Une démarche « non conventionnelle »
Organisation du mémoire

Partie 1 CONTRIBUTIONS EN ECONOMIE DU DROIT
--

Chapitre 2
LES CRIMINELS LES PLUS VIOLENTS SE COMPORTENT-ILS ECONOMIQUEMENT ?
L'EXEMPLE DES MERES INFANTICIDES ET DES VIOLEURS

- 1. Introduction**
- 2. L'usage de la violence peut-il être rationnel ?**
 - 2.1. *Technologie criminelle et violence*
 - 2.2. *Quelle explication économique de la violence physique ?*
- 3. Tuer son enfant peut-il être rationnel ?**
 - 3.1. *La modélisation de l'évolution du nombre d'infanticides*
 - 3.1.1. L'infanticide : crime d'un autre siècle ?
 - 3.1.2. Données et modélisation de l'évolution du nombre d'infanticides
 - 3.1.3. Les déterminants du nombre d'infanticides
 - 3.2. *L'explication de l'hétérogénéité des techniques meurtrières*
 - 3.2.1. Méthodologie
 - 3.2.2. Résultats
- 4. La sanction des viols crée-t-elle des économies d'échelle ?**
 - 4.1. *L'utilisation de statistiques agrégées françaises*
 - 4.2. *Théorie de la fenêtre brisée et dissuasion marginale*
 - 4.3. *Comment tester l'existence d'interrelations entre agressions sexuelles de gravité différente ?*
 - 4.4. *Faut-il sanctionner plus lourdement les agressions sexuelles « mineures » ?*

Chapitre 3
LA JUSTICE EST-ELLE INDEPENDANTE ?

- 1. Introduction**
- 2. Les jurés sont-ils impartiaux ?**
 - 2.1. *Le rôle du contexte social*
 - 2.2. *L'influence de la réputation des mères infanticides sur le verdict des jurés*
- 3. L'offre de justice est-elle « élastique » ?**

Partie 2 CONTRIBUTIONS EN ECONOMIE DE LA CONTESTATION
--

Chapitre 4
CONTRIBUTIONS EN ECONOMIE DE LA SANTE : L'ECONOMIE DE LA VALEUR DE LA VIE

- 1. Introduction**
- 2. Peut-on calculer une indemnisation optimale ?**
 - 2.1. *Le cas des enfants nés avec un handicap*
 - 2.2. *Le coût d'opportunité à naître*
- 3. La prise de risque dépend-elle de l'état de santé ?**
 - 3.1. *Comment les individus se comportent-ils lorsqu'ils ne reconnaissent pas une substituabilité entre leur état de santé et l'argent ?*

- 3.2. *Etat de santé et prise de risque : des résultats contre-intuitifs*

Chapitre 5

CONTRIBUTIONS EN ECONOMIE DU VOTE

1. **Introduction**
2. **Comment analyser empiriquement le rejet d'un scrutin ?**
 - 2.1. *Méthode*
 - 2.2. *Résultats*
3. **Les attaches idéologiques**
 - 3.1. *Domaines d'investigation*
 - 3.2. *Les préférences des électeurs sont-elles changeantes ?*

Partie 3

CONTRIBUTIONS EN ECONOMIE DU MARIAGE

Chapitre 6

LE MARCHE MATRIMONIAL : QUI VEUT RENCONTRER QUI ET POURQUOI ?

1. **Introduction**
2. **Le marché matrimonial**
 - 2.1. *Deux aspects du marché matrimonial*
 - 2.2. *L'importance de la source d'observations*
3. **Tactiques de recherche**
 - 3.1. *Le prix d'un nouveau conjoint*
 - 3.2. *La demande de partenaire*

Chapitre 7

LE MARCHE MATRIMONIAL : POURQUOI PAYER POUR SE MARIER ?

1. **Introduction**
2. **Intermédiation, anti-sélection et discrimination**
 - 2.1. *Le fonctionnement des marchés de l'occasion selon Akerlof (1970)*
 - 2.2. *Marché matrimonial et marché de « seconde main »*
 - 2.3. *Qui sont les « mauvaises occasions » sur le marché matrimonial ?*
 - 2.3.1. *Conséquences du turn-over sur le marché matrimonial*
 - 2.3.2. *Conséquences de la présence d'individus peu « sérieux »*
3. **L'existence d'une *counteracting institution* sur le marché matrimonial**
 - 3.1. *Quelle solution à l'anti-sélection ?*
 - 3.2. *Les agences matrimoniales sont-elles plus efficaces que les annonces ?*
 - 3.3. *Vertus et limites de la discrimination*
 - 3.4. *Effort optimal de l'agence et gestion des « lemons »*
 - 3.5. *Faut-il avoir confiance dans les agences matrimoniales ?*

Partie 4

BILAN ET PERSPECTIVES DE RECHERCHE

Partie 5

ACTIVITES D'ENSEIGNEMENT ET DE RECHERCHE

1. **Enseignements**
2. **Distinction**
3. **Articles publiés dans des revues scientifiques à comité de lecture**
4. **Articles en révision dans des revues scientifiques à comité de lecture**

5. **Articles publiés dans des revues non scientifiques**
6. **Documents de travail soumis pour publication**
7. **Travaux en cours**
8. **Rapports de recherche**
9. **Manuels**
10. **Communications à des colloques**
11. **Thèse et travaux universitaires**
12. **Relecture d'articles pour des revues scientifiques**
13. **Appartenance à des sociétés scientifiques**
14. **Autres activités**

Préambule

Je suis actuellement maître de conférences au sein de la Faculté Libre de Sciences Economiques et de Gestion (FLSEG) de la Fédération Universitaire et Polytechnique de Lille, plus communément appelée Université Catholique de Lille, et membre du laboratoire Lille-Economie-Management. Le LEM est une unité mixte de recherche (8179) associée au CNRS, dirigée par Benoît Dervaux.

L'objectif de ce mémoire n'est pas de résumer l'ensemble des travaux scientifiques que j'ai réalisés depuis la soutenance de ma thèse de doctorat à l'université de Reims Champagne-Ardenne. Il vise à présenter mes contributions les plus significatives et les plus originales dans le champ d'une littérature dite *Beckérienne*. Ce programme de recherche, qui consiste à mobiliser de façon systématique l'arsenal théorique de la microéconomie pour rendre compte des comportements humains dans toute leur hétérogénéité, a connu un récent regain d'intérêt avec le concept de *Freakonomics* initié par Steven Levitt (2005). Littéralement, on pourrait parler « d'économie saugrenue », mais le caractère ambigu de cette traduction nous amènera à retenir l'expression « économie non-conventionnelle » dans le reste de ce mémoire.

Mes travaux portent sur des comportements humains qui ont en commun d'être « non marchands », c'est-à-dire qui ne procèdent pas d'une transaction commerciale, mais qui peuvent toutefois être à l'origine d'un tel échange. Ils concernent la criminalité, la contestation et le choix du conjoint. Le bilan établi dans ce mémoire sera complété par la présentation de l'ensemble de mes activités et travaux d'enseignant-chercheur (enseignement, recherche, administration) sous la forme d'un *curriculum vitae* détaillé. Les principales publications se rapportant à mes activités de recherche seront rassemblées dans un second fascicule.

Dans la pesée d'une vie intervient une donnée essentielle, d'ordinaire assez inconnue du monde : c'est le prix qu'on a payé ce qu'on a obtenu. Non pas en argent mais en actes ennuyeux ou indignes. Telle vie paraît admirable, où tout a été payé si cher, en servitudes, en obéissances et en pensums, qu'une telle vie, si brillante soit-elle, ne peut être tenue que pour un échec. Et telle autre apparaît un peu ratée, qui a été magnifiquement réussie, parce qu'on a payé très peu.

Henry de Montherlant

Carnets, 1932

Chapitre 1

INTRODUCTION

De la rationalité des comportements irrationnels et « déviants », et du prix de ce qui n'a pas de prix

Quel(s) point(s) commun(s) entre un célibataire qui cherche à se marier et un électeur français votant contre le traité établissant une constitution pour l'Europe en mai 2005 ? Entre un enfant né avec un handicap, dont les parents mènent une action en justice à l'encontre du médecin à qui ils reprochent de n'avoir pas été à même de fournir une information fiable au sujet de l'anormalité du fœtus à l'origine du handicap à la naissance, et un violeur qui ne commet ses méfaits que la nuit ? Entre une mère infanticide et une victime qui engage une action devant les tribunaux dont elle sait qu'elle ne lui profitera pas personnellement ?...

De prime abord, on pourrait penser que ces comportements n'ont rien en commun, si ce n'est de ne pas relever du « domaine économique », au sens où ils ne sont pas associés à une transaction commerciale entre le vendeur ou le producteur d'un bien ou d'un service, et un acheteur ou un consommateur. Mais on pourrait également retenir l'hypothèse que ces comportements sont ceux d'êtres humains rationnels. Ce qui implique que leurs auteurs sont capables d'identifier leurs désirs et savent ce qui leur procure une satisfaction, qu'ils sont à même de les comparer par ordre de préférence et qu'ils préfèrent « plus de satisfaction » à « moins de satisfaction ». Ce qui, incidemment, signifie que leurs comportements sont orientés vers le futur et qu'ils sont réactifs à des incitations. En d'autres termes, on pourrait envisager que les comportements sus évoqués partagent d'être (micro)économiques, c'est-à-dire que leurs auteurs ont en commun de mobiliser les ressources qui leur semblent les plus opportunes pour atteindre leurs objectifs, quel que soit ces objectifs.

Un tel angle d'analyse est construit sur l'idée que les individus agissent librement pour obtenir ce qui leur semble être le mieux, quelle que soit la façon dont ils conçoivent leur bonheur. Librement, mais dans le cadre d'opportunités limitées : par leur budget bien sûr, par le temps également, mais aussi par leurs connaissances, leurs capacités cognitives, leur santé, ou même par « les autres ». La perspective microéconomique explique ainsi que la décision d'un individu de procéder à tel choix plutôt qu'à tels autres résulte de la comparaison des gains attendus de cette décision avec le sacrifice dont elle est synonyme et qu'elle risque d'impliquer, c'est-à-dire son coût d'opportunité. Si cette règle de choix régit l'ensemble des actions humaines, alors elle devrait s'appliquer à l'ensemble des décisions de consommation et d'investissement, qu'elles impliquent un gain monétaire ou de nature purement psychique, qu'elles soient altruistes ou bien effectuées directement pour soi, qu'elles soient caractérisées par la certitude ou qu'elles soient *a priori* parfaitement improbables, que leur issue soit susceptible de se réaliser immédiatement, dans quelques années... ou même que leur auteur s'attende à ce qu'elle advienne dans l'au-delà !

Des thèmes « non conventionnels »

Les recherches présentées dans ce mémoire s'inscrivent dans la lignée directe des travaux du Prix Nobel d'Economie Gary Becker^{1,2} et, plus récemment, de Steven Levitt³. Elles consistent en l'extension du raisonnement économique à la compréhension de comportements humains « non conventionnels » ; les thèmes abordés sont la criminalité, la santé, la politique et le mariage. L'originalité de ces domaines n'est pas synonyme de trivialité ou de marginalité intellectuelle, pour au moins deux raisons :

- La première, méthodologique, est que de telles recherches impliquent la maîtrise des outils économiques « standards » et un positionnement fort parmi les sciences qui appréhendent d'ordinaire ces thématiques : la sociologie, la psychologie et le droit en particulier. Ce programme de recherche ne vise pas à se substituer à ces disciplines,

1 Becker G.S. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*. The University of Chicago Press.

2 Becker G.S., Becker G.N. (1996), *The Economics of Life: From Baseball to Affirmative Action to Immigration, How Real-World Issues Affect Our Everyday Life*. McGraw-Hill.

3 Levitt S., Dubner S.J. (2006), *Freakonomics*. Penguin Books Ltd.

mais à offrir un éclairage *via* la science économique des réalités souvent fort complexes que représentent la menace d'une agression, le fonctionnement de la justice, l'estimation de la valeur d'une vie humaine, les comportements électoraux ou encore la prospection et le choix d'un conjoint.

- Le second critère de pertinence de ces travaux est lié à la nature même des phénomènes étudiés, puisqu'ils sont susceptibles de concerner ou d'intéresser chaque être humain, en particulier dans sa vie quotidienne. Ils sont à l'origine de nombre de décisions dites « économiques » (dans le sens le plus courant du terme), c'est-à-dire de décisions engageant un investissement, une dépense ou un gain d'argent : l'offre de travail, l'épargne, la formation personnelle, ... Pensons par exemple à l'influence de la menace criminelle sur la propension qu'ont des victimes potentielles à se protéger et à s'assurer, aux conséquences économiques de la criminalité et au coût de la lutte contre la délinquance, au rôle qu'a joué ce thème dans la campagne présidentielle de 2002, à l'essor de l'industrie de la rencontre sur internet...

La méthode avec laquelle ces thèmes de recherche ont été appréhendés n'est pas neutre. Le choix même de ces thèmes non plus. En oubliant quelques instants que le monde est caractérisé par l'incertitude et que, *de facto*, le résultat que l'on observe n'est pas toujours (n'est jamais ?) exactement celui que l'on anticipait en prenant sa décision, on pourrait facilement trouver une motivation *ex post*, une justification contrefactuelle aux raisons pour lesquelles je me suis intéressé à ces thèmes ; par exemple en succombant aux sirènes de la psychanalyse... Mais, en adoptant « jusqu'au bout » une lecture de type coûts / bénéfiques, je ne ferai pas ce choix ici. Comment expliquer alors qu'un économiste (et à plus forte raison un jeune économiste) soit amené à développer des recherches sur des thématiques aussi originales, en particulier en France ? Comme tout choix d'investissement, mes orientations scientifiques procèdent d'un « doux » mélange de dotation en capital humain, de rencontres, de curiosité, d'opportunisme et de hasards, avec pour fil directeur, bien évidemment, la rationalité. Ajoutons à cela qu'une certaine forme d'isolement dans mon Université d'origine⁴, dont les préoccupations sont passablement éloignées de la microéconomie, et l'impression d'une

4 L'Université de Reims Champagne-Ardenne.

sous-représentativité de l'économie Beckérienne en France, m'ont incité à adopter une stratégie de « découverte de niche ».

Une démarche « non conventionnelle »

Les recherches présentées dans ce mémoire relèvent de l'économie empirique ; elles ont classiquement été menées selon une méthodologie de type hypothético-déductive, en particulier sous l'angle de **l'analyse du comportement du consommateur**. Leur démarcation avec des travaux plus « typiques » d'économie appliquée est qu'elles consistent en la mise en perspective de faits relativement originaux, en tous cas où l'on n'attend généralement pas les économistes, avec des questions économiques plus fondamentales. Cette démarche, finalement encore assez peu représentée en France, montre ainsi l'existence d'un lien très direct entre des comportements *a priori* surprenants ou particuliers, et les préoccupations plus « classiques » des économistes : par exemple l'allocation du temps, la prise de risque, l'anti-sélection, la relation qui existe entre un prix, sa qualité et sa réputation, l'investissement en capital humain, l'existence de coûts de transaction, la demande de caractéristiques dans un bien, ou encore la prospection.

Ma démarche a toujours été menée sur la base du respect de ce que l'on pourrait appeler le « triptyque de l'économiste d'investigation » :

- D'abord, se poser une question précise, plus ou moins liée à l'actualité ;
- Ensuite, tenter d'y répondre simplement, en mobilisant des considérations économiques plus fondamentales ;
- Enfin, rechercher et utiliser des bases de données originales, voire parfois même improbables, et mobiliser les outils statistiques et les techniques économétriques appropriés pour les analyser.

En dépit de son apparent classicisme, cette façon quasi-systématique de procéder s'apparente à une méthode, une alternative à l'utilisation de données « conventionnelles » préexistantes : d'un côté, des enquêtes ou des données publiques agrégées, ou de l'autre des données que l'on crée de toute pièce, à travers une

expérimentation ou une enquête par exemple. Un peu à la façon d'un « journaliste d'investigation de la vie quotidienne des gens », caméra (et estimateur) au poing !

Cette démarche, résultat d'un travail de veille permanente, lui-même fait d'opportunisme, d'entêtements et de hasards, explique l'originalité des différentes sources que j'ai eu l'occasion de mobiliser. Le Tableau 1 illustre cette richesse, en reliant les données que j'ai utilisées à des questions de recherche auxquelles elles ont contribué à répondre, et autour desquelles je cristalliserai mon attention dans ce mémoire.

Tableau 1. D'une question de recherche à une base de données

Domaines et thèmes	Questions de recherche	Sources
Economie du droit		
<i>Violence physique, infanticide</i>	1) La violence peut-elle être instrumentale ?	Données judiciaires, relatives aux 571 mères infanticides condamnées en Bretagne au XIXème siècle
	2) La peine capitale dissuade-t-elle ?	<i>idem</i>
<i>Fonctionnement des tribunaux</i>	3) Les jurés sont-ils influencés par la réputation des accusés ?	<i>idem</i>
	4) L'offre de justice est-elle élastique ?	Données mensuelles, relatives à l'activité pénale du Tribunal de Grande Instance de Reims
<i>Viols et agressions sexuelles</i>	5) La sanction des agressions sexuelles « mineures » dissuade-t-elle les viols ?	Statistiques agrégées du Ministère de la Justice, relatives aux 30 ressorts de Cour d'Appel de France métropolitaine de 1988 à 1993
Economie de la contestation		
<i>Valeur de la vie</i>	6) Pourquoi certaines victimes du virus VIH s'engagent-elles dans un processus judiciaire dont l'issue risque de ne pas leur bénéficier personnellement ?	Fichier des victimes du virus VIH par transfusion ou injection de produits sanguins en France, indemnisées par le Fond d'Indemnisation des Transfusés et Hémophiles
<i>Comportements électoraux</i>	7) Pourquoi les électeurs français ont-ils rejeté le traité établissant une constitution pour l'Europe ?	Résultats électoraux départementaux
	8) Les préférences des électeurs changent-elles ?	Données IRIS (INSEE), croisées avec les résultats électoraux au niveau des bureaux de vote
Economie du mariage		
<i>Choix du conjoint</i>	9) Le marché du remariage est-il un marché de « lemons » ?	Catalogue d'une agence matrimoniale
	10) Pourquoi (et combien) payer pour rencontrer un « bon » partenaire ?	Recueil de petites annonces

Certaines sources évoquées dans le Tableau 1 peuvent intriguer. Je pense en particulier aux données en provenance du catalogue d'une agence matrimoniale et au fichier relatif aux mères infanticides. L'obtention de ces bases est assez caractéristique de ma démarche, même si elles ont été obtenues dans des circonstances assez différentes. Attardons-nous sur ce point quelques instants :

Mon accès au fichier d'une agence matrimoniale remonte à l'époque où je préparais une maîtrise d'économétrie, en 1999. Particulièrement intrigué par une conférence sur le thème de l'économie de la famille, j'eus l'envie d'effectuer un mémoire sur le thème du mariage. Mon directeur de mémoire (et futur directeur de thèse) accueillit bien volontiers cette idée, en m'imposant toutefois de réaliser une recherche empirique. Sans pouvoir l'expliquer, mon cœur balançait -si j'ose dire- entre les agences matrimoniales et les maisons closes. Me doutant que la législation sur les maisons closes était de nature à compliquer mon travail de terrain, je pris le parti d'explorer le monde des agences matrimoniales. Sans moyens, sans relations, ni intermédiaires dans le milieu, le plus simple fut de prospecter une agence en commençant par ouvrir un annuaire (comme souvent en pareille circonstance). Par chance, la première fut la bonne. Après quelques entretiens, la directrice de l'établissement en question accepta de me fournir un échantillon anonyme d'une centaine de clients, précisant quelques unes de leurs caractéristiques et, le cas échéant, leur succès dans leur démarche de découverte de l'élue(e) de leur cœur. L'occasion de mener une étude approximative sur la probabilité de rencontrer un conjoint grâce au marché. La directrice de l'agence, avec qui j'avais sympathisé au fil des mois, me proposa ensuite d'effectuer un stage chez elle, avec pour mission de classer et d'enregistrer ses fichiers, rendus anonymes. Elle m'autorisa incidemment à exploiter son catalogue pour mener des recherches plus précises. Un travail de près d'un an de saisie me permit de réaliser un mémoire sur la politique de discrimination par les prix que mène une agence matrimoniale ; mémoire que je publiai en partie un an plus tard sous la forme d'un article dans la revue *Applied Economics*, et qui marqua le commencement d'une série (encore inachevée) d'articles sur ce thème.

Si certaines sources d'information sont particulièrement coûteuses à obtenir, d'autres au contraire « tombent du Ciel ». Tel fut le cas du fichier relatif aux mères infanticides, évoqué dans le Tableau 1 : un soir, déconcentré par une journée continue

de travaux dirigés que j'avais dispensés à l'Université Paris II, j'avais renoncé à travailler dans le train qui devait me ramener à Reims, où j'habitais alors. Un peu mécaniquement, je passai dans un kiosque à journaux de la Gare de l'Est, où j'achetai un magazine intitulé *l'Histoire*, intrigué par une couverture faisant référence au commerce des Gaulois. Quelle ne fut pas ma surprise quand, dans le train, je m'aperçus qu'un article était consacré aux femmes infanticides en Bretagne au XIX^{ème}, écrit par Annick Tillier, aujourd'hui Conservatrice en chef à la BNF. Cet article présentait pour moi un intérêt tout particulier, puisque le thème de ma thèse de doctorat était justement la criminalité. Cet article conquist complètement mon attention lorsque je m'aperçus que l'auteur évoquait certaines statistiques descriptives, relatives notamment à la situation socioprofessionnelles des accusées. Qui dit « statistiques » dit bien évidemment « base de données ». Je décidai alors aussitôt d'envoyer un e-mail à Annick Tillier dès mon arrivée à Reims, pour lui proposer une rencontre, en vue de lui expliquer l'apport des économistes à la question criminelle. Par retour, Annick Tillier se dit intéressée par ma démarche et me proposa ses données... qu'elle déposa dans ma boîte aux lettres quelques jours plus tard (ses parents sont rémois) !

Ma stratégie de veille permanente m'a donné accès à des informations assez variées, sur des sujets qui ne le sont pas moins, mais comme nous l'avons déjà précédemment souligné, qui présentent toutefois l'avantage d'offrir la possibilité de tester des questions économiques plus fondamentales. Plutôt que de revenir sur l'ensemble des bases de données évoquées dans le Tableau 1, qui de toute façon seront présentées en détail dans ce mémoire, terminons d'illustrer ma démarche de prospection par quelques exemples courts, qui mettent en relief à quel point l'acquisition de données originales finit par se faire « en cascade » :

Mon intérêt pour la question du choix du conjoint, aussi bien que pour celle de la criminalité d'ailleurs, m'a toujours amené à penser que la réputation jouait un rôle important dans les décisions et les actions humaines. Facteur qui, incidemment, peut affecter le fonctionnement ou certains aspects des marchés les plus « classiques ». Par exemple, on sait que la qualité est susceptible de jouer un rôle important dans la détermination du prix d'un bien, et que les consommateurs peuvent eux-mêmes être influencés par les recommandations des experts. Mais ces consommateurs mettent-ils en

concurrence la réputation dont jouit ou souffre un bien ou son prestataire avec ce que disent les experts à son sujet ? A qui accordent-ils le plus d'importance ? Les experts eux-mêmes sont-ils impartiaux dans leurs recommandations, ou bien peuvent-ils être influencés, par exemple par la réputation du bien qu'ils évaluent ? Pour répondre à ces questions, évoquons une série de recherches que nous avons menées un peu indépendamment du reste du programme présenté dans ce mémoire. Cette série pourrait faire l'objet de quelques vers :

*Une jeune économiste qui a une passion
Devrait très souvent se poser deux questions :
Bien entendu celle de son rendement psychique,
Mais plus encore celle de son rendement académique*

Parlons du *Havanscope* à ce sujet, qui est un guide publié annuellement pour les amateurs de cigares, dont je suis. La plupart des fumeurs y voient un moyen de s'y retrouver dans la vaste gamme des cigares cubains commercialisés en France (il en existe 32 marques), ou une source de bons conseils ; d'autres, probablement en petit nombre, y voient également des données de panel et autres variables véhiculant des informations précises portant sur les caractéristiques des cigares (prix, longueur, diamètre, couleur de la cape,...), et sur l'appréciation des experts : elles désignent des arômes et impressions que ces derniers ont rencontrés en fumant, ainsi qu'une note globale et une recommandation. La note est mesurée en « bagues », allusion faite aux bagues qui cerclent les cigares : une seule bague désigne un mauvais cigare, cinq un très bon. La recommandation est en fait un commentaire de l'expert, qui désigne à qui s'adresse le cigare évalué : à un débutant, à un amateur, à un amateur confirmé, à tous, ou enfin à personne si le cigare est jugé très mauvais. Deux questions :

Une question simple : A qui les experts s'adressent-ils réellement ? Après tout, il s'agit d'une interrogation dont l'intérêt ne concerne pas seulement le marché des cigares, tant les experts en tous genres sont nombreux, variés et cherchent à se rendre incontournables sur les marchés : trouver un logement ? L'agent immobilier est là pour ça. Trouver un conjoint ? C'est le rôle de l'agence matrimoniale. Réaliser un bon placement ? Il suffit de faire appel à un expert financier. Manger dans un bon restaurant pas cher ? Gagner aux courses ? Et même connaître son avenir ? Achetez un guide touristique, lisons les conseils d'Omar Sharif et offrons nous les services de Madame

Irma... Pour revenir à notre exemple des cigares : les experts sont-ils vraiment indispensables ? Dans le document de travail [23] (Divergences in subjective quality standards between expert opinion and consumer opinion: A “havanometric” analysis, avec S. Marache, soumis à *Applied Economics Letters*), mon co-auteur et moi-même montrons que les cigares « moyens », c’est-à-dire les cigares caractérisés par une note basse ou moyenne sont recommandés aux débutants, tandis que les meilleurs cigares sont recommandés aux fumeurs expérimentés. Fumeurs qui, ironie, n’ont pas forcément besoin d’un expert puisqu’ils bénéficient déjà de leur propre expérience. L’expert est-il alors inutile ? On ne peut évidemment pas répondre positivement à cette question, puisqu’ils rendent au moins un service de localisation et d’identification des cigares. Mais on observe là un problème bien connu des économistes, que nous aurons l’occasion d’aborder en détail plus loin dans ce mémoire : celui de l’asymétrie d’information. Résultat d’autant plus troublant que, comme nous le montrons dans l’article [7] (Expert opinion and brand reputation : An analysis from a French Cuban cigars Guidebook, avec F. Livat, publié dans **Applied Economics Letters**, 2006, vol.13(2), 97-100), certaines marques semblent bénéficier d’une « prime » à la notation de la part des experts ; en d’autres termes, certaines marques semblent faire l’objet d’une sur-notation. Les consommateurs sont-ils dupes ou myopes pour autant ? Pour apporter une réponse à cette question, il faut pouvoir utiliser des données qui offrent à la fois une information sur la qualité perçue d’un bien, évaluée à travers une note d’expert par exemple, et une autre sur sa qualité vraie ou qui pourrait être perçue comme telle par des consommateurs. Données que j’ai découvertes en jetant un œil distrait sur une revue portant sur un domaine qui ne m’intéresse même pas : les chevaux. Plus précisément, le marché de la semence des étalons français de saut d’obstacles. Des informations chiffrées assez variées et précises nous ont permis de montrer, dans le cadre du document [17] (The use of expert opinion, quality and reputation indicators by consumers: Evidence from the French vaulting stallion semen market, avec P.Lesot, Q.Bonnard et V.Harrant, en révision dans *Applied Economics*), que la réputation des étalons, considérée comme un facteur endogène, joue un rôle moins important que l’information sur leur qualité génétique dans l’explication des prix sur le marché. Ce phénomène peut s’expliquer par la « constance » de la qualité génétique à travers le temps, contrairement à la qualité de biens d’expérience comme les cigares ou les vins.

Cette situation explique enfin pourquoi, sur ce marché, les consommateurs n'utilisent pas l'opinion des experts pour effectuer leurs choix.

Organisation du mémoire

Ce mémoire sera articulé autour du plan suivant : mes travaux en économie du crime et du droit seront présentés dans une première partie ; mes contributions en économie de la santé et en économie de la politique, connexes, seront développées dans une deuxième partie, avec pour fil conducteur l'idée d'analyser des comportements que nous qualifierons de contestation « légale ». Mes recherches sur le thème du mariage et du choix du conjoint seront présentées dans une troisième partie.

Dans l'ensemble des chapitres, l'accent sera mis sur la justification des choix méthodologiques adoptés, la présentation des sources utilisées et les résultats obtenus. Le bilan de ces recherches, leurs perspectives ainsi que mes investigations contemporaines seront exposés dans une quatrième partie. Une cinquième et dernière partie prendra la forme d'un *curriculum vitae* détaillé, présentant l'ensemble de ma production scientifique et de ma participation à des activités de recherche.

Partie 1

CONTRIBUTIONS EN ECONOMIE DU DROIT

De nombreuses recherches criminologiques et économiques ont abordé la question de la délinquance. Dans le prolongement des investigations menées dans le cadre de notre thèse de doctorat, nous avons choisi d'appréhender ce thème à travers un angle un peu plus spécifique, en nous intéressant à la propension qu'ont certains criminels à être physiquement violents à l'encontre de leur victime. Nos recherches gravitent autour de l'hypothèse que la violence peut être traitée comme un instrument, un moyen dans la réalisation du crime ; dans un jargon économique, on pourrait parler de « facteur de production du crime ». Nous avons testé la question de la dissuasion de l'usage de ce facteur bien spécifique *via* deux contributions : la première concerne le comportement des mères infanticides ; la seconde porte sur la façon dont il est possible d'inciter les auteurs d'agressions sexuelles dites mineures à ne pas commettre des atteintes sexuelles plus graves (Chapitre 2).

De façon parallèle, nous avons relié la notion de dissuasion de la délinquance à la question du fonctionnement de la justice. Thème que nous avons appréhendé sous l'angle de la question de son impartialité, à travers deux autres applications originales (Chapitre 3) : la première porte sur la façon dont un tribunal gère son « stock d'affaires judiciaires », et plus généralement sur ce que nous appelons l'élasticité de l'offre de justice ; la seconde concerne la façon dont les juges ou les jurés peuvent être influencés par des critères autres que ceux relatifs à l'affaire qu'ils jugent.

Chapitre 2

LES CRIMINELS LES PLUS VIOLENTS SE COMPORTENT-ILS ECONOMIQUEMENT ?

L'EXEMPLE DES MERES INFANTICIDES ET DES VIOLEURS

1. Introduction

Notre réflexion sur l'usage de la violence physique prolonge les travaux menés dans notre thèse de doctorat, construite sur l'idée que la violence est un moyen dans la réalisation du crime. Cet « instrument » est susceptible d'être dissuadé, ou au contraire substitué par des moyens non physiquement dommageables pour une victime, lorsque le prix de la violence augmente⁵. Nous avons exploré cette perspective à travers deux applications :

La première, réalisée à partir de données individuelles, porte sur le comportement des mères infanticides : Quelle rationalité pour un acte si extrême ? Quels facteurs sont susceptibles de dissuader une mère de commettre un tel acte ? Comment cet acte est-il commis ?

La dissuasion des agressions sexuelles est le thème de la seconde application que nous avons menée ; celle-ci a été réalisée en utilisant des données de panel agrégées, relatives aux 30 ressorts de Cour d'Appel de France métropolitaine, pour les années 1988 à 1993. Nous avons plus précisément cherché à vérifier si la dissuasion des atteintes sexuelles mineures permet d'empêcher des viols, par l'entremise d'un effet dynamique.

⁵ Nous montrons dans l'article [13] (De l'usage rationnel de la violence physique, révisé et resoumis à la *Revue d'Economie Publique*) qu'un moyen de dépasser le caractère spatial et temporel d'un crime est de le relier à la notion de violation volontaire d'un droit de propriété. Il s'agit plus précisément de le considérer comme toute action exercée à l'encontre d'un individu, en vue d'obtenir de lui quelque chose qu'il n'est pas disposé et/ou capable d'échanger. Ce postulat permet de ne pas s'immobiliser sur ce qu'est ou ce que n'est pas un crime, et au contraire de s'interroger un peu plus spécifiquement sur la façon dont son auteur peut le réaliser. Question qui, à notre connaissance, n'a été abordée que très superficiellement dans la littérature économique.

2. L'usage de la violence peut-il être rationnel ?

2.1. Technologie criminelle et violence

La pénologie identifie deux moyens caractéristiques dans la réalisation d'un crime : la violence, entendue comme l'usage de la force physique à l'encontre de la victime, et la ruse, également qualifiée d'astuce ou de fraude, qui représente en fait l'ensemble des moyens non-physiquement violents. Les crimes de propriété, c'est-à-dire les actions infligeant de manière directe des pertes patrimoniales à la victime, peuvent aussi bien être commis par ruse que par violence, ou bien les deux. Les autres crimes, c'est-à-dire les crimes dont la réalisation est indissociable de la perte d'intégrité physique de la victime, ne peuvent, par définition, être commis sans violence.

La plupart des théories explicatives de la violence, hétérogènes, offre une analyse étiologique de l'acte violent et, plus généralement, de l'acte criminel (Schinkel⁶, 2004). Elles ont en commun le travail fondateur de Ferri⁷ (1881) et reconnaissent l'acte criminel comme résultant des effets d'une pluralité de facteurs, des stimuli, qui affectent la psyché du criminel avant que ce dernier commette son acte. En d'autres termes, le crime serait caractérisé par une forme de prédétermination. Ces théories contrastent avec la perspective économique, qui rend compte des décisions individuelles, mais pas de la manière dont ces décisions sont prises. Dans la littérature économique, la question de la violence physique a été essentiellement considérée à travers l'étude du comportement des meurtriers. Ehrlich (1975⁸, 1996⁹), en premier, s'est spécifiquement intéressé à la question de l'efficacité dissuasive de la peine capitale. Son approche est construite sur l'idée que les crimes contre les personnes sont le résultat de conflits interpersonnels, impliquant un motif pécuniaire ou non, et que leurs auteurs sont influencés par les pertes et les bénéfices associés à la réalisation de ces crimes. La

6 SCHINKEL W. (2004), The will to violence. *Theoretical Criminology*, vol.8(1), 5-31.

7 Ferri E. (1881), *Les nouveaux horizons du droit pénal*. Ferri a cherché à synthétiser la théorie pionnière du « criminel-né » de Lombroso (1876), qui donne une explication du phénomène criminel par l'existence d'un type criminel, avec les premières explications de type sociologique, qui ont pris le nom d'analyse franco-belge du milieu social.

8 EHRLICH I. (1975), The deterrent effect of capital punishment: A question of life and death. *American Economic Review*, vol.65(3), 397-417.

9 EHRLICH I. (1996), Crime, punishment, and the market for offenses. *Journal of Economic Perspectives*, vol.10(1), 43-67.

décision d'un individu de participer à une activité criminelle dépendrait plus généralement des caractéristiques des activités alternatives, et pourrait être affectée par un (dé)goût pour le crime, constitué d'une combinaison de valeurs morales, d'inclinaison pour la violence et de préférence pour le risque. Ce dégoût pour le crime ou pour la violence pourrait être perçu comme un trait inhérent aux préférences, pouvant être compensé par un gain supplémentaire de l'activité criminelle.

2.2. *Quelle explication économique de la violence physique ?*

Rendre uniquement compte de la violence à partir des préférences du criminel ne permet pas d'analyser sa manifestation comme un instrument, comme un moyen pour ce dernier. Elle est envisagée comme un phénomène exogène. Or, les crimes violents peuvent être prémédités plus ou moins longtemps à l'avance, qu'ils soient réalisés dans l'optique d'obtenir un bénéfice matériel ou non. Par exemple, certains tuent ou agressent leur victime dans l'intention de la voler. La violence peut clairement être perçue dans ce cas comme un moyen pour le criminel d'améliorer sa richesse ou d'obtenir le bien qu'il convoite ; à la ruse s'ajoute la violence physique. Yaniv (1988) retient ce point de vue pour montrer que l'usage de la violence permet au criminel d'économiser son temps. Dans cette optique, une même production de crime (une même quantité de vols par exemple, et donc une même rémunération) peut être obtenue à partir de différentes combinaisons de temps et de violence. Illustrons cette idée avec l'exemple d'un voleur de voitures, qui peut se comporter comme un gentleman cambrioleur en agissant par « pure astuce », c'est-à-dire en guettant le moment opportun pour dérober le véhicule (par exemple en attendant que le propriétaire s'éloigne pour fracturer la portière), ou réciproquement en s'en prenant physiquement à ce dernier pour lui extorquer ses clés ; il commet alors un acte de *car jacking*. Solution d'autant plus attractive pour le délinquant que l'automobile est sécurisée, c'est-à-dire que les systèmes d'alarme sont sophistiqués et nécessitent des connaissances pointues en électronique. Et donc que le vol par astuce est coûteux.

D'autres atteintes violentes, au contraire, sont effectuées sans contrepartie matérielle ; elles ne sont « que » violentes. Peut-on alors dire dans ce cas que fin et moyen se confondent ? Pas exactement : ce serait oublier le caractère subjectif de

l'action, omettre qu'une action n'est pas commise pour elle-même mais pour les services qu'elle rend. En d'autres termes, cela signifie que les actes violents ne sont pas « gratuits », que la violence est une fin pour le criminel. Ils lui rendent simplement d'autres services qu'une prestation rémunératrice, par le préjudice corporel que subit la victime : soit en raison de son comportement présent ou passé (vengeance) ; soit parce que la consommation ou la destruction d'une caractéristique dont elle est porteuse permet au criminel d'atteindre son objectif (viol, agression raciste, crime effectué par jalousie,...) ; soit enfin pour tout autre motif anthropologique, supposé rendre personnellement service au criminel ou à la communauté à laquelle il appartient (Cameron¹⁰, 2002).

3. Tuer son enfant peut-il être rationnel ?

3.1. La modélisation de l'évolution du nombre d'infanticides

3.1.1. L'infanticide : crime d'un autre siècle ?

Notre première recherche empirique sur le thème de la violence porte sur le comportement des mères infanticides. Illustration surannée ? Moins qu'il n'y paraît : rappelons nous que le 18 novembre 2006, une mère infanticide écope de cinq ans de prison au tribunal de Melun ; une Toulousaine est incarcérée, le 3 novembre, après la découverte du cadavre d'un nourrisson dans son congélateur ; le 30 octobre, une jeune femme tue son enfant de 14 mois à Redon... Depuis l'affaire des « bébés congelés », dans laquelle Véronique Courjault a avoué le meurtre de ses trois bébés entre 1999 et 2002, articles et images sur les mères infanticides se multiplient. Surenchère médiatique ? Retour d'une pratique que l'on croyait disparue ? Certes, les infanticides sont un crime plutôt rare en France aujourd'hui. Mais tel n'a pas toujours été le cas à d'autres époques, et tel n'est toujours pas le cas dans d'autres contrées. Comment expliquer alors la diminution drastique du nombre d'infanticides en France ? Cette tendance est à relier aux politiques de protection de l'enfant et d'assistance des mères et,

10 Cameron S. (2002), *The economics of sin. Rational choice or no choice at all?* Edward Elgar, Cheltenham, UK. Northampton, MA, USA.

conformément à ce que les travaux de Becker¹¹ (1968) et Ehrlich¹² (1973) prédisent, à une augmentation du niveau d'éducation. Dans l'optique d'une analyse coûts/bénéfices, insistons également sur le rôle fondamental qu'a certainement joué l'amélioration des techniques d'avortement, qui ont désormais « l'avantage » d'être anonymes, plus efficaces et moins dangereuses que par le passé, et de moins en moins coûteuses. Mais dans une société où l'avortement n'est pas techniquement réalisable, ou à un coût prohibitif, quel est l'effet d'une hausse du prix de « l'avortement *ex post* », c'est-à-dire d'une hausse du coût de l'infanticide ? En d'autres termes, quel est l'effet d'une augmentation de la sanction espérée à l'encontre des mères infanticides ? Pour répondre à cette question, nous avons utilisé des données judiciaires historiques, relatives aux 571 mères infanticides jugées en Bretagne sur la période 1825-1865.

3.1.2. Données et modélisation de l'évolution du nombre d'infanticides

Comme Tillier¹³ l'a montré dans son travail de thèse (2001), les traditions et la religion jouaient un rôle important en Bretagne au 19^{ème} siècle, et le meurtre d'enfant était (et est toujours) perçu comme un crime particulièrement grave. Les données officielles fournies par le Ministère de la Justice indiquent que 8568 accusations d'infanticide ont été jugées en France de 1831 à 1880. Environ 10% de ces accusations provenaient de Bretagne. Le nombre de jugements pour infanticide a doublé entre 1830 et 1860, mais l'absence de statistiques policières fiables sur cette période ne permet pas d'expliquer si cette inflation a résulté d'un taux croissant de criminalité, d'un taux d'élucidation plus important, ou bien des deux (Bechtold¹⁴, 2001).

Nous avons cherché à analyser l'évolution du nombre d'infanticides en nous plaçant sous l'angle de la question de l'efficacité dissuasive de la sanction dans le document de travail [27] (From preventive to deterrent effect of capital punishment: Does death penalty reduce illegal abortion? Evidence from infanticide mothers in

11 BECKER G.S. (1968), Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, vol.78(1), 169-217.

12 EHRLICH I. (1973), Participation in illegitimate activities: A theoretical and empirical investigation. *Journal of Political Economy*, vol.81(3), 521-565.

13 Tillier A. (2001). *Des criminelles au village. Femmes infanticides en Bretagne, 1825-1865*, Presses Universitaires de Rennes.

14 BECHTOLD B.H. (2001), Infanticide in 19th-Century France: A Quantitative Interpretation. *Review of Radical Political Economics*, vol.33(2), 165-187.

Brittany in the 19th century). Notre démarche a été menée en transformant les données individuelles évoquées précédemment, en séries temporelles. Nous avons pour cela utilisé l'information relative aux dates auxquelles les crimes ont été commis, et les jugements rendus. Cette information nous a permis de générer des séries chronologiques trimestrielles, sur la période 1825 :1-1865 :4. Dans la tradition des études économétriques de la criminalité impulsées par les travaux de Ehrlich¹⁵ (1975), il eut été pertinent de tester des « équations d'infanticides » dont la variable dépendante aurait été un taux d'infanticides (nombre de meurtres / taille de la population), et qui aurait eu pour variables explicatives la probabilité de jugement (nombre de jugements / nombre de meurtres), les probabilités conditionnelles de sanction, la durée (moyenne ou médiane) de la peine, et des variables dites économiques et sociales (PIB, taux d'activité, pourcentage de jeunes hommes dans la population...). Mais les données que nous possédons ne nous permettent pas pour l'heure d'estimer une telle équation, dans la mesure où nous ne connaissons pas les données relatives à la population ou aux naissances. Pour estimer l'évolution trimestrielle du nombre d'infanticides (qui est une variable discrète, non négative et naturellement mesurée par des nombres entiers), nous avons recouru à l'estimation d'un modèle binomial négatif. Ce choix méthodologique a été inspiré par le travail de Grogger¹⁶ (1990), qui a analysé des données quotidiennes d'homicides pour mesurer si l'occurrence d'exécutions exerçait un effet dissuasif dans le court terme. Shepherd¹⁷ (2004) a également employé ce type de méthodologie. Outre des variables dichotomiques captant l'existence d'une rupture de tendance dans le niveau des infanticides et de saisonnalités trimestrielles, des variables de sanction contemporaines et décalées (sur quatre périodes), mesurant le nombre de sentences prononcées, ont été intégrées comme variables explicatives dans l'équation. Il s'agit du nombre de peines capitales, de peines de travaux forcés et de peines de prison en t , $t-1$, $t-2$, $t-3$ et $t-4$.

Ce type d'analyse empirique est à considérer avec nombre de précautions, dans la mesure où différents problèmes d'estimation se posent. Il est en effet possible que

15 EHRLICH I. (1975), The deterrent effect of capital punishment: A question of life and death. *American Economic Review*, vol.65(3), 397-417.

16 GROGGER J. (1990), The deterrent effect of capital punishment: An analysis of daily homicide counts. *Journal of the American Statistical Association*, vol.85(410), 295-303.

17 SHEPHERD J.M. (2004), Murders of passion, execution delays, and the deterrence of capital punishment. *The Journal of Legal Studies*, vol.33(2), 283-322.

L'omission de variables fluctuant au cours du temps crée une relation fallacieuse entre les variables de sanction décalées et le nombre d'infanticides. Ne s'agissant pas de données de panel, les effets périodiques ne peuvent être contrôlés pleinement. D'où l'introduction d'une variable de trend, puis d'un terme auto-régressif parmi les régresseurs. Ce choix se justifie également par le fait que des effets de long terme affectant le système pénal et la tendance des infanticides peuvent exister.

3.1.3. Les déterminants du nombre d'infanticides

Plusieurs résultats d'estimation assez forts sont ressortis de l'analyse. Il apparaît d'abord que des variations saisonnières ont existé concernant le meurtre d'enfants ; plus précisément, moins d'infanticides étaient enregistrés durant le quatrième trimestre de chaque année. Ce résultat ne signifie pas nécessairement que les mères étaient moins enclines à tuer leur progéniture durant cette période, mais peut suggérer que moins de femmes devenaient mères à ce moment de l'année. Ce qui implique que moins de femmes tombaient enceintes neuf mois plus tôt, c'est-à-dire à la fin de la période de l'hiver (janvier, février, mars).

Ensuite, un test de significativité jointe a indiqué l'absence d'effet dissuasif de la sanction, quel que soit le type de peine considérée, et ce en dépit du signe négatif associé aux variables mesurant le nombre de peines capitales prononcées. Toutefois ce résultat devient plus nuancé quand on s'intéresse à l'impact des différentes peines considérées une à une : le troisième et dernier résultat fort de cette recherche concerne l'effet dissuasif des variables de sanction en t-3. Ce phénomène concerne en particulier la peine capitale, qui présente l'effet le plus important en valeur absolue, et surtout le plus significatif d'un point de vue statistique. Or 3 trimestres représentent neuf mois, c'est-à-dire le temps d'une grossesse. Est-ce qu'un tel résultat suggère que la sanction a encouragé l'abstinence sexuelle, dans la mesure où les infanticides concernent les nouveau-nés ? Aucune réponse ne peut être apportée sans ambiguïté à cette question : le fait que les variables de sanction décalées de 9 mois jouent significativement sur le nombre d'infanticides prouve que c'est l'information au sujet de la sanction au moment de la conception d'un enfant qui prévaut. Mais cela prouve-t-il pour autant que les femmes évitaient de tomber enceinte à cause du risque de peine de mort ? Peut-être les

mères infanticides n'ont-elles pas tué leur enfant en raison de l'effet dissuasif pur ? Peut-être faut-il du temps pour que le risque de sanction devienne connaissance publique et puisse influencer les gens (Sah¹⁸, 1991) ?

3.2. *L'explication de l'hétérogénéité des techniques meurtrières*

3.2.1. Méthodologie

Savoir que la décision de tuer son enfant n'est pas indépendante du risque de sanction prononcée par les tribunaux offre une information empirique aussi étonnante qu'intéressante au sujet de la rationalité des mères infanticides. Mais ce résultat ne nous renseigne pas sur l'instrumentalisation de la violence. Le meurtre d'enfant, comme tout meurtre d'ailleurs, est intrinsèquement violent, au sens où il implique la destruction de la totalité de l'intégrité physique de la victime, c'est-à-dire sa mort. Mais la mort peut être infligée de différentes « manières », qui entraînent plus ou moins de préjudices physiques avant le décès. Ces façons sont-elles contingentées par ce qu'il en coûte à l'auteur de les commettre ? Les informations disponibles dans la base de données sur chaque mère infanticide sont assez fines et nombreuses pour contribuer à y répondre. Le support empirique en notre possession nous renseigne en effet sur les mères elles-mêmes, mais également sur la façon dont elles ont commis le meurtre. L'infanticide a été réalisé en étouffant l'enfant (48,62% des cas), en le battant (18,34%), en lui fracturant le crâne (6,06%), en le brûlant (1,21%), en le mutilant (0,87%) ou en ne lui apportant aucun soin à la naissance, et donc en le laissant mourir (4,33%). Insistons sur le fait que ces différentes « techniques » sont intrinsèquement violentes au sens où elles provoquent le décès de l'enfant ; mais l'étouffement et l'absence de soins se distinguent des autres formes de violence dans la mesure où elles préservent l'intégrité physique de l'enfant. Dans les autres cas, la façon dont l'enfant a été tué n'a pas été consignée (15,92%), l'enfant n'a pas été retrouvé (3,98%) ou a survécu (0,69%).

Le fichier utilisé possède deux caractéristiques importantes. La première est que les types de verdicts annoncés aux mères infanticides sont connus : soit acquittement ou condamnation ; dans ce cas, rappelons-le, trois types de sanctions (mutuellement

18 SAH R.K. (1990), Social osmosis and patterns of crime. *Journal of Political Economy*, vol.99, 1272-1295.

exclusives) étaient infligées : la peine capitale, les travaux forcés et la prison. La seconde originalité de la base de données, que nous avons eu l'occasion d'évoquer précédemment, est que les dates auxquelles les crimes ont été commis et auxquelles les verdicts ont été prononcés sont connues. Cette seconde information nous a permis de créer des variables de coût espéré du crime, c'est-à-dire des variables de risque de sanction. Pour cela, nous avons procédé en deux temps :

1) D'abord, pour chaque année ($t=1825, \dots, 1865$), nous avons compté le nombre total d'infanticides commis, le nombre total de verdicts et le nombre total de sanctions.

2) Nous avons ensuite calculé la probabilité empirique d'être jugé (construite comme le ratio entre le nombre de jugements et le nombre d'infanticides chaque année), ainsi que les probabilités empiriques conditionnelles d'être condamné (construites comme le ratio entre le nombre de condamnations de chaque type et le nombre de jugements)

Nous avons considéré les variables de sanction ainsi créées de façon contemporaine et décalées d'une période. Après avoir exclu de l'analyse les mères dont la date de réalisation du crime ou de jugement n'est pas connue (116 cas), et celles dont l'enfant a survécu ou n'a pas été retrouvé, nous avons procédé à l'estimation d'un modèle de type logit multinomial dont la variable dépendante est la méthode de meurtre {0=Étouffement, 1=Autres types de violences physiques, 2=Absence de soins}.

3.2.2. Résultats

Les résultats d'estimation, développés dans le document [22] (*The rational use of violence: Evidence from infanticide mothers in Brittany in the 19th century*, soumis à *The American Law and Economic Review*), indiquent que les criminelles qui n'étaient pas dissuadées par des sanctions plus sévères étaient néanmoins sensibles à une modification du coût du crime. Plus précisément, une hausse du risque empirique de condamnation aux travaux forcés ou à la prison les incitait significativement à tuer leur enfant par étouffement plutôt qu'en utilisant d'autres formes de violence physique. Soulignons ici qu'aucun renseignement dans la base de données ne nous permet de déterminer les raisons pour lesquelles la substitution va dans ce sens, c'est-à-dire pourquoi les mères devenaient plus enclines à utiliser une technique préservant

l'intégrité physique de l'enfant, et non l'inverse. Néanmoins, une telle réactivité suggère que même en situation de « crime passionnel », les individus se comportent économiquement, pondérant les coûts et bénéfices de leurs actions. Ce résultat original soulève nombre de questions gravitant autour de la dissuasion du crime aujourd'hui, et le traitement des délinquants les plus violents, parfois considérés comme fous ou supposés irrationnels.

D'autres résultats intéressants sont ressortis de l'analyse : en premier lieu, nous avons pu observer que les femmes qui avaient justifié leur crime avaient moins tendance à être violentes à l'encontre de leur enfant. En particulier lorsqu'elles invoquaient des motivations spécifiques, comme la possession diabolique ou la folie. Un tel résultat peut sembler paradoxal, dès lors que l'on considère ces arguments comme relevant d'une perte de contrôle ou de rationalité, qui ne permettrait pas de « contenir » la violence. On pourrait alors penser que les mères infanticides qui adoptaient ce type de défense se comportaient stratégiquement ; malheureusement, à nouveau, aucune information disponible dans les données ne permet de corroborer ou d'invalider cette hypothèse.

4. La sanction des viols crée-t-elle des économies d'échelle ?

4.1. L'utilisation de statistiques agrégées françaises

Dans le document de travail [21] (Broken windows theory and marginal deterrence: Does the punishment of minor sexual offences deter rapes? Evidence from French panel data, soumis à l'*European Journal of Law and Economics*), nous nous sommes penché sur la question de la violence sous un angle différent de celui adopté précédemment, à deux égards. D'abord, nous nous sommes intéressé à un type de violence qui n'entraîne pas la mort de la victime: les agressions sexuelles. Ensuite, nous avons mobilisé une base de données agrégées ; celle-ci est relative aux 30 ressorts de Cour d'Appel de France métropolitaine sur la période allant de 1988 à 1993. Les dimensions spatiale et temporelle de cet échantillon ont été choisies en fonction de la disponibilité des différentes sources de données et de leur compatibilité. Un ressort de Cour d'Appel constitue une zone géographique de compétence judiciaire, composée

d'un nombre entier de départements. Cette unité d'observation permet de croiser les statistiques de criminalité en provenance des recueils « Aspects de la criminalité et de la délinquance constatées en France¹⁹ » avec des données qui nous ont été communiquées par le service statistique du Ministère de la Justice²⁰.

Dans le système pénal français, les viols, définis comme tout acte de pénétration sexuelle de quelque nature qu'il soit, commis sur la personne d'autrui, par violence, contrainte ou surprise²¹ (art. 222-23 du Code pénal), appartiennent à la catégorie des crimes²². Les autres infractions sexuelles²³ sont des délits. L'auteur d'un crime est jugé en Cour d'Assise et encourt une peine de prison plus sévère que l'auteur d'un délit, jugé dans un tribunal correctionnel (le délinquant peut également recevoir d'autres types de sanction, comme une amende, une peine de substitution ou une mesure éducationnelle).

4.2. *Théorie de la fenêtre brisée et dissuasion marginale*

19 Elles sont enregistrées selon une nomenclature appelée « Etat 4001 », constituée de 107 items. La nomenclature est homogène sur la période de notre étude, puisqu'elle a fait l'objet de réactualisations en 1988 et en 1995, à la suite de modifications de la législation pénale. Cela implique que le problème selon lequel les variations « vraies » de la criminalité se distinguent des variations observées en raison de changements de nomenclatures ou de pratiques d'enregistrement des policiers est minimisé.

20 Nous avons déjà partiellement utilisé ces données dans le cadre de notre thèse de doctorat, et les avons reprises dans deux articles de vulgarisation, dans lesquels nous avons présenté la méthodologie de l'analyse économétrique de la criminalité : [18] Les homicides volontaires en France : Une étude économétrique exploratoire, **la Tribune du Commissaire de Police**, décembre 2004 ; [19] L'économétrie du crime : un instrument au service de la prospective, **la Revue de la Gendarmerie Nationale**, juin 2004, vol.211, 122-128. Le document de travail [26] (Politique pénale et dissuasion : Estimation d'un modèle criminométrique à partir de données de panel françaises) a été rédigé en écho des articles de Fougère, Kramarz et Pouget [(2005a). L'analyse économique de la délinquance: Une synthèse des résultats récents. *Revue Française d'Economie*, XIX, 3-55], [(2005b). Délinquance et mobilité résidentielle. *Revue Economique* 56, 313-336]. Avec l'aide de ces auteurs, ce document s'intéresse à la question de la causalité dans l'analyse la dissuasion des homicides volontaires et des coups et blessures.

21 Le Code pénal nouveau, art. 222-23 alinéa 1, reprend cette définition en ajoutant, à l'énumération des circonstances du viol, la « menace ».

22 Les crimes constituent les infractions les plus graves, « réprimant des atteintes aux valeurs fondamentales de la société ». Ils sont punis de la réclusion criminelle à perpétuité (génocide, meurtre aggravé —par la préméditation ou la qualité de la victime—) ou de la réclusion « à temps » : selon les cas, quinze ans au plus (coups mortels, viol), vingt ans au plus (enlèvement, détournement d'avion) ou trente ans au plus (meurtre simple). Des peines d'amende peuvent également être prévues.

23 A l'instar des viols, ces infractions appartiennent à la catégorie plus générale des atteintes aux mœurs. Elles incluent les attentats à la pudeur, l'excitation de mineurs à la débauche, les autres atteintes aux mœurs et le proxénétisme. Nous avons exclu cette dernière infraction de l'analyse, dans la mesure où elle concerne un intermédiaire sur le marché illégal du sexe, et non les échangistes directement.

Funk and Kugler²⁴ (2003) ne se sont pas intéressés aux agressions sexuelles, mais se sont penchés sur l'existence d'interrelations dynamiques entre crimes de propriété de sévérités différentes. Ils ont pour cela estimé un modèle de type VAR à partir de données suisses trimestrielles (de 1984 à 1998). Leur analyse leur a permis d'obtenir deux résultats majeurs. Le premier, en phase avec la théorie de la fenêtre brisée de Wilson et Kelling²⁵ (1982), est qu'une augmentation de l'activité de dissuasion des crimes de gravité moyenne permet de réduire les crimes plus graves, même si le niveau des crimes moyens reste inchangé²⁶. Le second est qu'une évolution des crimes de gravité « moyenne » vers de plus dommageables apparaît indépendamment du degré d'application de la loi. Ce résultat est compatible avec la théorie du cycle de vie, dès lors que l'on a à l'esprit l'idée selon laquelle les criminels peuvent « faire carrière ». Ce qui incidemment permet d'éviter de commettre l'erreur de penser que la théorie de la fenêtre brisée contraste avec l'idée de dissuasion marginale introduite par Stigler²⁷ (1970) : en infligeant des sanctions moins sévères aux crimes moins graves, des incitations sont générées pour les individus qui ne peuvent pas être dissuadés de commettre ces crimes de moindre gravité. En fait, en matière de crimes permettant l'enrichissement « matériel » ou pour lesquels il est possible de faire carrière, la théorie de la fenêtre brisée semble pouvoir être analysée comme une implication de la théorie du cycle de vie, suggérant que la sanction des atteintes de gravité moindre permet de générer un effet préventif sur les actes plus dommageables. Mais qu'en est-il concernant les atteintes qui ne permettent pas l'enrichissement matériel de leur auteur, c'est-à-dire les agressions ne procurant que des gains d'ordre psychique ? La dissuasion des crimes les plus graves générée par les sanctions des crimes de gravité moindre est-elle plus importante que celle générée par la sanction des crimes les plus sévères, comme la théorie de la fenêtre brisée le suggère ? Ou bien la

24 FUNK P., KUGLER, P. (2003), Dynamic interactions between crimes. *Economics Letters*, vol.9(3), 291-298.

25 Wilson J.Q., Kelling G.E. (1982), Broken windows. *The Atlantic Monthly*, vol.249(3), 29-38.

26 L'idée de la théorie de la fenêtre brisée est que lorsqu'un carreau de vitre est cassé, tous ceux qui sont à proximité ne manqueront pas de subir le même sort si la vitre n'est pas remplacée. Cette théorie décrit l'apparition d'incivilités comme la cause à plus de désordres, de délinquance ou de crimes. La « tolérance zéro » consiste donc à ne laisser impunie aucune infraction, afin de dissuader leurs auteurs (et leurs auteurs potentiels) de récidiver ou de commettre des infractions plus graves.

27 STIGLER G.J. (1970), The optimum enforcement of laws. *Journal of Political Economy*, vol.78(3), 526-536.

sanction des crimes les plus graves présente-t-elle un effet dissuasif à l'encontre des crimes de gravité moindre, en relation à la théorie de la dissuasion marginale ?

4.3. Comment tester l'existence d'interrelations entre agressions sexuelles de gravité différente ?

Pour répondre à ces questions, nous nous sommes intéressé à l'interrelation pouvant exister entre les viols et les agressions sexuelles de « gravité moindre ». Nous avons pour cela estimé deux équations, rendant compte respectivement des fluctuations des agressions sexuelles « mineures » d'un côté, et des viols de l'autre. Dans le premier cas, la variable de viols est utilisée comme variable explicative dans l'équation d'agressions sexuelles, et réciproquement dans la seconde. Les autres régresseurs sont des variables mesurant le risque de sanction pour agression sexuelle (probabilité empirique de jugement, probabilités conditionnelles d'emprisonnement, de recevoir une peine d'amende ou d'autres mesures), et la sanction pour viol (probabilité empirique de jugement, probabilité conditionnelle d'emprisonnement et durée moyenne de la peine de prison). Compte tenu de l'objectif de cette recherche, il eut été opportun de procéder à une estimation dynamique, mais la faible étendue temporelle de l'échantillon a empêché une telle mise en œuvre. Nous avons donc focalisé notre étude empirique sur la question de l'existence d'une structure homogène à même de rendre compte des comportements criminels sexuels dans les différentes régions considérées.

4.4. Faut-il sanctionner plus lourdement les agressions sexuelles « mineures » ?

Les résultats de notre recherche nous apportent une information intéressante en matière de politique pénale. Conformément aux prédictions de la théorie économique du crime, il ressort d'abord qu'une hausse du risque de sanction des agressions sexuelles dissuade ces infractions, et qu'une hausse de la probabilité de sanction des viols dissuade également ce type d'agressions. Mais le résultat le plus original est que, contrairement à ce que la théorie de la « fenêtre brisée » suggère, il semble qu'un accroissement du risque de sanction des viols est le facteur le plus dissuasif à la fois des viols et des agressions sexuelles « mineures », comparé aux effets du risque de sanction

des atteintes sexuelles mineures. Ce résultat, conforme à l'idée de dissuasion marginale, implique que punir les violeurs génère des externalités positives pour les victimes potentielles de la société, en dissuadant les individus susceptibles de s'engager dans la criminalité sexuelle, ou d'intensifier leur activité s'ils sont déjà présents sur le « marché ».

Chapitre 3

LA JUSTICE EST-ELLE INDEPENDANTE ?

1. Introduction

L'application publique de la loi, et par ricochet une partie de la dissuasion du crime, résultent de l'activité des forces de police et des tribunaux. Certaines de nos recherches ont spécifiquement porté sur le fonctionnement de cette seconde institution, et sur la notion « d'indépendance » de la Justice : idéal revendiqué par les juges et magistrats, et auquel sans doute les usagers des services de Justice aspirent. Certains travaux théoriques se sont intéressés à la vraisemblance de cet idéal de neutralité, garant d'une forme de qualité de l'offre judiciaire [Voir par exemple Landes et Posner²⁸ (1979) ou Posner²⁹ (1993)]. D'autres études, empiriques, ont cherché à le mesurer. Deux approches peuvent être envisagées pour cela. La première consiste à mesurer les déterminants de l'hétérogénéité des décisions de justice concernant un même type de faits litigieux, dans plusieurs juridictions ou parmi différents juges : il s'agit d'estimer ces décisions comme une fonction de leurs propres caractéristiques, de celles des parties engagées, et enfin des juridictions ou des juges eux-mêmes [Voir par exemple Glaeser et Sacerdote³⁰ (2003)] ; telle est la démarche que nous avons adoptée dans l'article [6] (Does legal sanction reinforce social sanction? An economic analysis of infanticide, publié dans **Homo Oeconomicus**, 2005, vol.22(3), 333-346), utilisant le fichier des mères infanticides présenté dans le chapitre précédent de ce mémoire.

Une seconde perspective est d'étudier comment l'évolution de l'activité d'une même « unité de justice », un tribunal par exemple, est affectée par un changement du

28 LANDES W., POSNER R.A. (1979), Adjudication as a Private Good', *Journal of Legal Studies*, vol.8, 235-284.

29 POSNER R.A. (1993), What Do Judges and Justices Maximize? (The Same Thing Everybody Else Does), *Supreme Court Economic Review*, vol.3, 1-41.

30 GLAESER E.L., SACERDOTE B. (1999), Why is there more crime in cities? *Journal of Political Economy*, vol.117(6), 225-258.

volume d'affaires qu'elle a à traiter. On pourrait penser qu'une justice indépendante accroît son niveau d'activité lorsque sa charge de travail augmente, mais ne modifie la distribution de ses décisions, toutes choses étant égales. C'est cette idée que nous avons cherché à vérifier dans [15] (Une modélisation économétrique de l'activité judiciaire: le traitement des délits au tribunal correctionnel de Reims, en révision dans les *Annales d'Economie et de Statistique*).

2. Les jurés sont-ils impartiaux ?

2.1. Le rôle du contexte social

Nous avons à nouveau exploité l'échantillon historique relatif aux 571 mères infanticides condamnées en Bretagne au XIX^e siècle. Nous nous sommes concentré sur une information importante, portant sur la réputation des mères. Ces femmes ont en effet bénéficié de témoignages de bonne ou, au contraire, de mauvaise moralité durant leur procès. Ces indicateurs de bonne ou de mauvaise réputation ont-ils influencé le choix des jurés dans leur verdict ?

Nous avons appuyé notre réponse à cette question sur une littérature économique récente portant sur le rôle des interactions et normes sociales sur le crime, c'est-à-dire les règles sociales qui ne dépendent pas du gouvernement [voir par exemple Posner et Rasmussen³¹ (1999)]. L'existence de ces règles peut avoir un effet dissuasif sur le crime, à travers la stigmatisation des criminels arrêtés. La stigmatisation peut jouer un rôle important dans l'application publique de la loi, dans la mesure où elle peut dissuader des délinquants, sans être coûteuse pour les autorités (Rasmussen³², 1996). La portée des stigmas devrait en théorie être d'autant plus importante que les opportunités de profit sur le marché illégal sont faibles, que le criminel possède un stock de capital social important et que le groupe est de petite taille ; ce second point peut d'ailleurs contribuer à expliquer pourquoi le taux de criminalité est plus élevé dans les grandes

31 POSNER R.A., RASMUSSEN E.B. (1999), Creating and enforcing norms, with special reference to sanctions. *International Review of Law and Economics*, vol.19, 369-382.

32 RASMUSSEN E. (1996), Stigma and self-fulfilling expectations of criminality. *Journal of Law and Economics*, vol.39, 519-543.

villes. Le capital social est généralement défini en relation à l'ensemble des règles, normes et obligations qui régissent les interactions sociales, dans le contexte des arrangements institutionnels de la société permettant à ses membres d'atteindre leurs objectifs individuels et communs (Lederman, Loayza et Menéndez³³, 2000). Becker et Murphy³⁴ (1988) soulignent que le stock de capital social d'un individu est proportionnel à l'effort qu'il engage pour l'améliorer, mais dépend également des positions sociales héritées (Coleman³⁵, 1990). Le crime et l'usage de la violence sont ainsi plus coûteux pour ceux dont le stock de capital social est important auprès d'une communauté pratiquant des activités « honnêtes ». Ceci peut expliquer pourquoi des institutions comme le mariage, l'Eglise ou encore l'obtention d'un emploi, sont susceptibles de réduire la vraisemblance qu'un individu s'engage dans le crime.

Les interactions sociales sont ainsi susceptibles de modifier les gains et les coûts d'une action criminelle, à travers les normes sociales dont elles sont porteuses. Elles sont respectées par le biais de certaines règles, plus ou moins implicites, porteuses d'incitations pour les membres de la société dans laquelle elles s'appliquent. Il peut s'agir d'incitations positives, comme la rémunération psychologique liée au statut dans un groupe (la « reconnaissance sociale »), ou « d'incitations négatives » : les sanctions infligées par les autres membres de la société en cas de violation de la norme. En effet, la demande de prestige, ou réciproquement le désir de ne pas subir l'opprobre, influence le comportement individuel à travers la réputation et l'acceptation sociale, aussi bien que par le biais des opportunités « marchandes » résultant des interrelations avec les pairs (Williams and Sickles³⁶, 2002).

2.2. *L'influence de la réputation des mères infanticides sur le verdict des jurés*

Toutes choses étant égales, pour un type de crime et une sanction correspondante donnés, les criminels arrêtés qui possèdent un stock important de capital social supportent des coûts plus importants que les autres, du moins tant que leur communauté

33 LEDERMAN D., LOAYZA N., MENENDEZ A.M. (2000), Violent crime: Does social capital matter? *Economic Development and Cultural Change*, vol.50(3), 509-539.

34 BECKER G.S., MURPHY K.M. (1968), A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*, vol.96, 675-699.

35 Coleman J.S. (1990), *Foundations of social theory*. Harvard University Press, Cambridge, MA.

36 WILLIAMS J., SICKLES R.C. (2002), An analysis of the crime as work model: Evidence from the 1958 Philadelphia Bithe cohort study. *Journal of Human Resources*, vol.37(3), 479-509.

ne valorise pas un « séjour » en prison, comme dans certains gangs par exemple³⁷. Mais dans la pratique, les juges et jurés tiennent-ils compte de cette caractéristique ? Infligent-ils une même sanction légale à des criminels différents, mais qui ont en commun de commettre le même crime ? En d'autres termes, dans une société qui stigmatise, comment les juges ou jurés « évaluent »-ils les délinquants qui possèdent un stock de capital social important : renforcent-ils l'effet des sanctions sociales en prononçant des verdicts plus lourds ? d'une certaine manière, se vengent-ils, comme le suggèrent Glaeser et Sacerdote³⁸ (2003) ? Sont-ils impartiaux ? Ou bien atténuent-ils la peine, afin de produire un effet dissuasif global constant ?

L'estimation d'un modèle logit multinomial a permis de montrer que les jurés, membres de la société civile, ont plus systématiquement condamné aux travaux forcés les femmes qui jouissaient d'une mauvaise réputation. D'un certain point de vue, ceci peut ne pas surprendre. Mais il apparaît qu'ils condamnaient encore plus systématiquement celles qui bénéficiaient de la présence de témoins de bonne moralité. Ce qui peut s'interpréter comme une volonté de renforcer l'effet de la sanction sociale à l'encontre de celles qui étaient censées « montrer l'exemple ». Finalement, n'est-on pas d'autant plus désagréablement surpris par le mauvais comportement de quelqu'un que l'on attendait beaucoup de lui ?

3. L'offre de justice est-elle « élastique » ?

Ce deuxième aspect du chapitre fait référence à la « gestion des stocks » opérée par les tribunaux. En nous appuyant sur l'exemple du Tribunal Correctionnel de Reims, nous avons plus précisément étudié l'interaction entre les différentes phases de la procédure pénale au sein de cette « unité judiciaire ». Cette recherche a initialement été menée dans le cadre d'un contrat de recherche commandé par le Groupement d'Intérêt

37 L'existence d'un capital social relatif à une communauté criminelle peut conduire à la réalisation de crimes plus violents si l'usage de la violence est perçu comme un signe de reconnaissance, ou de valorisation. Voir : Vertinsky L. (1999), *A law and economics approach to criminal gangs*. Ashgate, England.

38 GLAESSER E.L., SACERDOTE B., SCHEINKMAN J.A. (1996), Crime and social interactions. *The Quarterly Journal of Economics*, vol.111(2), 507-548.

Public « *Mission de Recherche Droit et Justice* », au sujet de la mise en œuvre de la loi organique relative aux lois de finance au Ministère de la Justice.

En France, la procédure pénale est constituée des trois phases :

- La phase de poursuite, durant laquelle l'organisation et la compétence des différentes juridictions appelées à trancher les procès sont déterminées
- La phase d'instruction, durant laquelle sont fixées les règles qui doivent être suivies et les formes qui doivent être respectées pour la recherche, la constatation et la poursuite des infractions, pour l'établissement des preuves
- La phase de jugement

Ces phases sont liées entre elles, tels les maillons d'une chaîne : l'activité de la phase de jugement dépend du nombre d'affaires poursuivies et instruites, qui lui-même dépend du nombre de plaintes, procès-verbaux et dénonciations qui parviennent au parquet. Ainsi, un afflux d'infractions à une date t devrait se répercuter sur l'activité de l'ensemble du tribunal aux dates suivantes. L'objectif de détermination d'une certaine forme de neutralité « longitudinale » de l'institution judiciaire implique de pouvoir mesurer la réactivité, le temps d'ajustement et l'homogénéité des réponses des différentes phases pénales suite à un tel « choc ». Nous avons ainsi cherché à déterminer dans quelle mesure une hausse (non anticipée) du nombre de délits enregistrés se répercute sur le niveau d'activité du tribunal, plus précisément sur le niveau d'activité de chaque phase (orientations des affaires et jugements). A cette fin, nous avons estimé un modèle de type VAR à partir de données mensuelles (sur la période allant d'avril 1998 à novembre 2002), grâce auquel nous avons simulé des fonctions de réponse impulsionnelle. Les résultats indiquent un changement dans les comportements du procureur et des juges, dans la mesure où l'on constate qu'un « choc » sur les délits entraîne deux effets : d'abord, il provoque une modification de leur rythme de travail, ce qui n'est pas vraiment de nature à surprendre ; ensuite, il génère un accroissement du taux de classements sans suite des affaires. Phénomène qui au contraire n'est pas sans soulever certaines interrogations quant à la qualité de la réaction des magistrats lorsque le niveau de leur activité s'accroît, et sur la nécessité d'améliorer ou de rationaliser les moyens mis à leur disposition. D'où l'importance, à travers ce type de recherche, de poser les bases de la constitution d'indicateurs de qualité du fonctionnement de la

justice, en vue d'en augmenter l'efficacité et d'améliorer l'information dont disposent les professionnels de la justice sur leur propre activité.

Partie 2

CONTRIBUTIONS EN ECONOMIE DE LA CONTESTATION

Dans cette partie, nous présenterons des recherches que nous avons menées sur le thème assez protéiforme de la contestation. Cette notion particulièrement vaste fait référence aux comportements d'individus qui manifestent une désapprobation par rapport à une situation. La délinquance, sous cet angle, pourrait être analysée comme une forme de contestation, illégale. Mais nous nous sommes intéressé à une autre forme de contestation, la contestation légale, à travers deux axes : le premier en économie de la santé, et le second en économie de la politique.

Nos recherches sur la contestation en économie de la santé sont parties du constat que les dernières décennies ont été marquées par la banalisation de l'utilisation de diagnostics et de tests génétiques effectués avant la naissance d'un enfant, voire avant même sa conception. Parallèlement, le nombre de poursuites pour « naissance injustifiée » (*wrongful birth action*) et pour « vie injustifiée » (*wrongful life action*) s'est notablement accru³⁹. Comment déterminer un montant d'indemnisation en pareille situation, c'est-à-dire lorsque la « situation » initiale du plaignant (avant la naissance) n'est pas et ne peut être connue ? Réciproquement, dans les situations plus classiques d'indemnisation pour une perte irréparable de santé, l'attitude du plaignant vis-à-vis du risque évolue-t-il ? Nous apportons des éléments empiriques de réponse à cette question en nous référant au cas des victimes du virus VIH par transfusion ou injection de produits sanguins en France.

39 Les réclamations pour naissance injustifiée sont effectuées par les parents d'un enfant handicapé : ils estiment que l'accusé (le médecin) a été négligeant pendant la grossesse de la mère, plus précisément qu'il n'a pas été à même de fournir une information fiable au sujet de l'anormalité du fœtus, à l'origine du handicap à la naissance ; les parents n'ont donc pas eu la liberté de choisir entre mener la naissance à terme et avorter. Les réclamations pour vie injustifiée, de leur côté, sont effectuées par l'enfant handicapé lui-même, pour les mêmes raisons que celles soulevées par les parents [Voir WELKER B.J. (1983), *Wrongful Birth-Wrongful Life-Damages. American Journal of Law and Medicine*, vol.9, 114-115].

Notre seconde investigation sur le thème de la contestation porte sur les comportements électoraux. A travers son vote, un électeur peut en effet manifester son approbation ou au contraire sa désapprobation vis-à-vis d'un candidat, d'un parti, ou même d'une question précise qui lui est posée (référendum). Le récent rejet français du traité établissant une constitution pour l'Europe le 29 mai 2005 est une illustration claire de cette idée de contestation. Nous avons cherché à comprendre empiriquement ce phénomène dans l'article [5] (The French rejection of the European Constitution: an empirical analysis, avec B. Jérôme, publié dans l'**European Journal of Political Economy**, décembre 2005, vol.21, 1085-1092).

Chapitre 4

CONTRIBUTIONS EN ECONOMIE DE LA SANTE : L'ECONOMIE DE LA VALEUR DE LA VIE

1. Introduction

La question de la détermination de la valeur d'une vie humaine a traditionnellement été appréhendée du point de vue de concepts moraux en sciences sociales (Viscusi⁴⁰, 1991). Des économistes ont néanmoins cherché à dépasser cette perspective en se référant à un cadre théorique utilitariste pour traiter la question de la valeur économique d'un individu dans une société, mesurée en termes de salaires futurs espérés, de consommation personnelle, ou encore en termes de disposition à payer ou à recevoir (Drèze⁴¹, 1962). De tels comportements ont été expliqués assez simplement dans la littérature économique, en recourant à un modèle de type « richesse/santé » (Grossman⁴², 1972). Le principe est simple ; le modèle est construit sur l'idée que différentes combinaisons de santé et de richesse peuvent procurer un même niveau de satisfaction à un individu, et qu'une amélioration du niveau de santé ou de richesse, toutes choses étant égales, augmente la satisfaction. En considérant que la richesse et la santé sont des biens substituables, il suit que, pour un niveau donné de richesse, une détérioration de la santé d'un individu conduit à une réduction de son niveau d'utilité. Si la détérioration de l'état de santé est le fait d'un tiers, alors ce dernier est susceptible d'être déclaré responsable et condamné à indemniser le plaignant. Quel doit être le montant de la réparation ? Comme nous le montrons dans l'article [4] (Compensation and wrongful life: A positive economic perspective, avec V. Harrant, publié dans le **Journal of Legal Economics**, 2005, vol.13(2), 1-18), il existe des situations dans

40 Viscusi W.K. (1991), "Strategic and Ethical Issues in the Valuation of Life", in Zeckhauser R.J. (Eds.), *Strategy and choice*, Cambridge and London, MIT Press.

41 DREZE J. (1962), L'utilité sociale d'une vie humaine. *Revue Française de Recherche Opérationnelle*, vol.23, 93-118.

42 GROSSMAN M. (1972), On the concept of Health Capital and the Demand for Health, *Journal of Political Economy*, vol.80(2), 223-255.

lesquelles il semble *a priori* impossible de déterminer la valeur monétaire d'une vie. Dans une seconde contribution empirique, le document [28] (How does health risk change affect the willingness to pay for a financial risk reduction ?, avec Valérie Harrant), nous nous intéressons aux décisions des victimes contaminées par le virus VIH par transfusion ou injection de produits sanguins en France, qui refusent le montant d'indemnisation que le fonds d'indemnisation leur alloue, et préfèrent recourir à la Cour d'Appel de Paris. Or, ces victimes risquent de décéder ou passer au stade du sida avéré avant même que le verdict soit rendu. Comment interpréter pareil comportement sous l'angle économique ?

2. Peut-on calculer une indemnisation optimale ?

2.1. *Le cas des enfants nés avec un handicap*

Dans la perspective économique, le juge doit déterminer un montant de compensation qui permette à une victime de retrouver un état de bien-être équivalent à celui qui était le sien avant l'accident ; si la perte de santé peut être indemnisée parfaitement, alors la compensation est dite optimale lorsque la victime devient indifférente entre ne pas avoir subi de préjudice et avoir subi un préjudice en étant indemnisée pour cela. Pour estimer le montant de compensation nécessaire pour permettre à une victime de retrouver son niveau de satisfaction initial, c'est-à-dire celui dont elle jouissait avant le préjudice (quitte à souffrir d'un état de santé moindre), deux conditions doivent être réunies :

- D'abord, l'action du plaignant doit résulter d'un préjudice qui a amoindri son état de santé ;
- Ensuite, sa situation avant le préjudice doit être connue.

Le problème de certaines actions en justice, en particulier les actions dites pour vie préjudiciable, est que si la responsabilité du prescripteur de soins peut être mise en lumière, en revanche le juge est incapable de déterminer ce que serait devenu le fœtus s'il n'avait pas été malade, ni sa situation si sa mère avait avorté. Comment évaluer alors le niveau de satisfaction du plaignant ? Cette question reste sans réponse dès lors

que l'on recourt à un modèle de type « richesse/santé » : le juge a besoin de connaître la carte d'indifférence du plaignant, ce qui revient à adopter une vision non ordinale de l'utilité.

Les modèles d'indemnisation ne considèrent généralement pas la contrainte du plaignant, ce qui prive l'analyse d'une information cruciale. Celle-ci permet en effet de se référer aux préférences révélées, ce qui évite de poser des hypothèses sur sa carte d'indifférence. L'arbitrage « richesse/santé » peut être remplacé par un arbitrage du type « conditions de vie présentes/durée de vie ». Ces deux activités sont produites grâce à la consommation de biens et services permettant à la vie d'être plus longue et d'une qualité donnée, ou au contraire d'être courte mais de meilleure qualité. Ces biens sont obtenus sur le marché et sont donc caractérisés par un prix monétaire, qui mesure la valeur qu'un individu accorde à sa propre vie (ou à sa qualité).

2.2. *Le coût d'opportunité à naître*

La possibilité « technique » de calculer une indemnisation pour vie préjudiciable légitime-t-elle son attribution ? Celle-ci est généralement fondée sur l'idée qu'il est illogique que les parents puissent être indemnisés pour le préjudice d'élever un enfant handicapé, mais que l'enfant ne puisse pas être reconnu comme souffrant d'un handicap dont l'origine relève d'une faute, sans pouvoir être indemnisé pour cela. Adoptant le point de vue contraire, certains juristes suggèrent que le préjudice subi par les parents est de nature purement économique, puisque qu'il ne concerne que les coûts supplémentaires induits par l'éducation de l'enfant. Dès lors, l'enfant bénéficie directement et exclusivement de l'indemnisation, ce qui rend inutile une réparation complémentaire. Un autre argument classique contre les actions pour vie préjudiciable est que ces actions génèrent des incitations négatives qui affectent le comportement des professionnels médicaux. Par exemple, les poursuites dissuaderont les tests génétiques prénataux. En outre, quand bien même ces tests continueraient à être régulièrement utilisés, ils inciteraient au recours d'un principe de précaution consistant à éliminer systématiquement un enfant susceptible d'être porteur d'une anomalie. En d'autres termes, l'unique « traitement » du fœtus malade deviendrait l'avortement

(Sonnenburg⁴³, 1982). En effet, du point de vue du médecin, pourquoi prendre le risque de mener à terme une grossesse susceptible de conduire à des poursuites judiciaires ?

L'évaluation des pertes dans le cadre des actions pour vie préjudiciable constitue l'un des débats juridiques les plus controversés en France, qu'il s'agisse de considérer que l'indemnisation accordée aux parents pour naissance préjudiciable inclut la « réparation économique » de l'enfant, ou encore que la situation de non existence ne peut faire l'objet d'une comparaison⁴⁴. Mais la question qui se pose est plus vaste qu'un problème technique : il s'agit d'indemniser l'enfant pour le coût d'opportunité qu'il a à vivre handicapé. Or, le coût d'opportunité est par nature subjectif, quel que soit le plaignant. C'est ce qui explique que des individus dont les caractéristiques et les opportunités sont identiques en tout point pourront avoir des attitudes radicalement opposées.

3. La prise de risque dépend-elle de l'état de santé ?

3.1. Comment les individus se comportent-ils lorsqu'ils ne reconnaissent pas une substituabilité entre leur état de santé et l'argent ?

Il existe certaines situations dans lesquelles l'idée d'une substituabilité entre de l'argent et un état de santé est difficilement concevable, du moins du point de vue du plaignant. En particulier si la perte est jugée irremplaçable : par exemple, la perte de sa propre vie, ou encore la perspective d'une mort imminente et irrémédiable. Telle fut la situation des victimes contaminées par le virus VIH par transfusion ou injection de produits sanguins en France. Ces victimes ont été indemnisées par un fond de solidarité national appelé le Fonds d'Indemnisation des Transfusés et Hémophiles, créé le 31 décembre 1991. L'indemnisation reçue par chaque victime identifiée a porté sur les préjudices économiques et non économiques qu'elle a subis (réduction de l'espérance

43 SONNENBURG M.A. (1982), A preference for Nonexistence: Wrongful Life and a Proposed Tort of Genetic Malpractice, *Southern California Law review*, vol.55, 477-510.

44 Le législateur français s'est prononcé du côté des « anti-wrongful life actions », en brisant l'arrêt Perruche. En mars 2002, la loi « anti-Perruche » n°2002-303 a été créée.

de vie, incertitude accrue sur le futur, préjudices d'ordre sexuel et dommages esthétiques).

En dépit du caractère exhaustif de la réparation offerte, certaines victimes ont fait le choix de la refuser et d'utiliser leur droit d'appel auprès de la Cour d'Appel de Paris. Accepter le montant proposé par le fond est synonyme de renoncement à toute démarche judiciaire ; le refuser donne la possibilité de gagner plus en allant à la Cour, mais plus tard, ou au pire de gagner autant que ce que le fonds propose. Une telle décision est évidemment risquée, à deux égards :

- Elle est caractérisée par un risque financier : celui de ne pas recevoir d'indemnisation d'un montant supérieur à celui offert par le fonds⁴⁵ ;
- En raison de la durée moyenne de traitement des affaires (deux à trois années), elle est également caractérisée par un risque de dégradation de santé : passer au stade de sida avéré ou, le cas échéant, décéder, et donc ne pas jouir personnellement de la compensation.

Une donnée importante dans ce type de décision est certainement liée à l'innovation médicale, en particulier l'introduction de la trithérapie en 1996, qui a réduit le risque de dégradation de santé pour les victimes séropositives.

3.2. *Etat de santé et prise de risque : des résultats contre-intuitifs*

De janvier 1992 à Janvier 2004, 4118 cas de victimes contaminées ont été recensés. Si l'on exclut les personnes qui sont décédées avant d'être indemnisées et celles dont la demande a été rejetée, restent 2349 victimes : 1637 hommes et 712 femmes, pour lesquelles nous connaissons un certain nombre de caractéristiques personnelles (âge, genre, statut marital, état de santé...) et comportementales (usage du droit d'appel, possibilité de bénéficier de la trithérapie (après mars 1996)). Ces données sont celles utilisées par Valérie Harrant⁴⁶ (2002), reprises dans sa thèse de doctorat⁴⁷ (2003), et lui ont été communiquées par le fonds d'indemnisation lui-même. Soulignons

45 Il n'est pas possible de gagner moins, mais des « frais de justice » peuvent exister.

46 HARRANT V. (2002), The Price of Impending Death: Evidence from Compensation awarded to Victims contaminated by AIDS in France, *Journal of Legal Economics*, vol.12(1), 53-81.

47 Harrant V. (2003), Indemnisation et valeur de la vie : une analyse économique appliquée au cas des victimes contaminées par le virus VIH par transfusion ou injection de produits sanguins en France. Thèse de doctorat nouveau régime en Sciences économiques, Université de Reims Champagne-Ardenne.

au passage que cette dernière a eu accès à ces données en respectant la fameuse « triptyque de l'économiste d'investigation » évoquée dans l'introduction de ce mémoire. Notre recherche a eu pour objectif de rendre compte de la propension des victimes considérées à utiliser leur droit d'appel, sur la base de l'estimation d'un modèle logistique.

Les résultats les plus marquants sont que les femmes passées au stade du sida avéré ont utilisé près de deux fois plus ce droit que les hommes dans la même situation ; faute d'informations suffisantes sur les victimes elles-mêmes, ce résultat reste pour l'heure difficile à interpréter. D'une manière plus générale, ce sont l'ensemble des victimes qui sont passées au stade du sida avéré, et qui de fait ne peuvent bénéficier de la trithérapie, qui se sont révélées être les plus enclines à aller à la Cour d'Appel de Paris. Résultat *a priori* surprenant si l'on considère que ces dernières sont exposées à un risque de décès plus élevé que les victimes séropositives. On peut toutefois considérer que certaines victimes pourraient être mues par un sentiment d'injustice, par un goût pour la vengeance, par militantisme, ou encore que l'utilité marginale de la mort est strictement positive : les victimes peuvent agir à la faveur de leurs descendants, en leur transmettant un héritage (Eeckhoudt et Hammitt⁴⁸, 2004).

La différence de genre que nous venons d'évoquer concerne également l'effet de l'introduction de la trithérapie, c'est-à-dire les victimes à qui le fonds a proposé une offre après mars 1996. Les hommes bénéficiant potentiellement de ce traitement sont moins enclins à utiliser leur droit d'appel que les femmes, qui elles mêmes l'utilisent moins que les victimes indemnisées avant mars 1996. En d'autres termes, lorsque le risque de mort diminue, les victimes deviennent moins enclines à la prise de risque. Rappelons que la théorie économique des décisions en univers risqué considère généralement qu'un individu a pour objectif de maximiser une fonction d'utilité espérée dont l'argument est la richesse. Dans certaines situations, par exemple celle de la vie et de l'assurance santé (Eeckhoudt et Hammitt⁴⁹, 2001), un Euro reçu quand l'individu est en bonne santé n'est pas perçu de la même manière que lorsqu'il est obtenu en situation de mauvaise santé. En d'autres termes, la fonction d'utilité et, conséquemment, l'utilité

48 EECKHOUDT L., HAMMITT J.K. (2004), Does risk aversion increase the value of mortality risk? *Journal of Environmental Economics and Management*, vol.47, 13-29.

49 EECKHOUDT L., HAMMITT J.K. (2001), Background risks and the value of a statistical life. *The Journal of Risk and Uncertainty*, vol.23, 261-279.

marginale de la richesse, dépendent du niveau de santé ; en pareille situation, le modèle d'utilité dépendante semble approprié. Dans le cas des victimes du VIH que nous considérons, cela peut s'interpréter comme le fait que l'utilité marginale de la richesse est moindre dans un mauvais état de santé que dans un bon : les victimes sont plus sensibles à une amélioration de leur richesse lorsqu'elles sont dans une (relativement) meilleure santé.

Chapitre 5

CONTRIBUTIONS EN ECONOMIE DU VOTE

1. Introduction

Les êtres humains peuvent contester une décision ou une situation de différentes façons : illégalement, en étant délinquant, ou au contraire légalement, par exemple en recourant à l'arbitrage d'un tribunal, par voie syndicale... La voie électorale retient notre attention dans ce chapitre. Le rejet du traité établissant une constitution pour l'Europe le 29 mai 2005 par les électeurs français est une très bonne illustration de ce dernier type de contestation. Illustration d'autant plus intéressante que ces « mêmes » électeurs (ou presque) s'étaient pourtant prononcés en faveur de l'adoption du traité de Maastricht en 1992. Quelles sont les causes des résultats de ces deux scrutins ? Sont-elles politiques ? Economiques ? Même si les enjeux n'étaient pas les mêmes, le résultat de 2005 constitue-t-il une revanche de 1992, liée aux conséquences économiques et politiques de son adoption ? Les médias ont présenté le rejet de 2005 comme un « non de gauche » ; qu'en est-il ? Nous avons cherché à apporter des éléments empiriques de réponse à ces questions dans l'article [5] (The French rejection of the European Constitution: an empirical analysis, avec B. Jérôme, publié dans l'**European Journal of Political Economy**, décembre 2005, vol.21, 1085-1092). Cette recherche fait écho à d'autres travaux que nous avons menés au sujet de la stabilité des préférences des électeurs entre deux scrutins, l'un local et l'autre national.

2. Comment analyser empiriquement le rejet d'un scrutin ?

2.1. Méthode

Nous avons utilisé des données agrégées relatives aux 96 départements de France métropolitaine pour estimer deux séries d'équations, relatives au référendum de Maastricht et à celui de 2005. Les variables explicatives retenues pour expliquer les résultats de ces scrutins sont de trois ordres :

- Nous avons d'abord utilisé des variables dites politiques, mesurées par les scores des différents partis opposés à la ratification des traités obtenus lors des élections européennes précédant chaque référendum (celles de 1989 pour le vote de 1992, et celle de 2004 pour le vote de 2005). L'usage de ces variables permet de contrôler partiellement l'influence de chaque parti dit eurosceptique sur le résultat du référendum.
- Nous avons ensuite pris en compte le taux de chômage (du trimestre précédant chaque élection) comme une mesure des conditions socio-économiques ; soulignons que le coefficient de corrélation entre le taux de chômage départemental entre 1992 et 2005 avoisine 0,76, ce qui signifie qu'une partie de la structure des résultats du référendum de 2005 existait déjà au moment du référendum de 1992.
- Nous avons enfin introduit une variable dichotomique dans l'analyse, désignant les 21 départements frontaliers. Notre intuition est que ces départements sont susceptibles de bénéficier davantage du commerce international (ce qui devrait jouer en faveur de la ratification des traités), mais sont aussi davantage exposés à l'ouverture et ce que les partis eurosceptiques de droite désignent comme une perte d'identité, l'immigration et l'impression de risque accru de chômage qui lui est associée. Soulignons au passage que lors de l'élection présidentielle de 2002, le score du leader du Front National, Jean-Marie Le Pen, a été plus élevé en moyenne dans les départements frontaliers que dans les autres départements.

2.2. Résultats

Les résultats de l'analyse montrent que de mauvaises conditions économiques ont joué en faveur du « non », à la fois en 1992 et en 2005. Une différence importante entre

ces deux scrutins est que les départements frontaliers ont changé « d'orientation » : tandis que les électeurs de ces départements avaient significativement été favorables au traité de Maastricht, le résultat opposé a pu être constaté en 2005. Ce résultat est un argument en faveur de l'idée selon laquelle une partie des électeurs (de cette zone en tous cas) ont tendance à voir dans le fonctionnement de l'Union Européenne un risque de « perte d'identité » nationale ou territoriale. Le dernier résultat original de l'analyse est que le rejet du traité de 2005 semble être un « non de gauche ». Plus précisément, tandis que les partis dits souverainistes ont semblé avoir eu un peu plus d'influence en faveur du non que les partis eurosceptiques de gauche en 1992, il apparaît au contraire que ces derniers ont eu près de quatre fois plus de poids que leurs « rivaux de droite » en 2005.

3. Les attaches idéologiques

3.1. Domaines d'investigation

Notre travail sur le traité établissant une constitution pour l'Europe s'inscrit dans un programme de recherche un peu plus large sur le thème des comportements électoraux. Une partie importante de ce programme porte sur la question de la stabilité des préférences politiques des électeurs entre une élection locale et une élection nationale. Pour mener nos investigations, nous nous sommes appuyé sur des données infra-urbaines relatives aux 37 départements des Hauts-de-Seine ; l'unité d'observation est le bureau de vote, pour les élections municipales de 2001 et présidentielles de 2002. Le document [20] (*Changes in the voting pattern between local and national elections: Evidence from suburban France*, avec R.Franck, soumis à *Economics of Governance*), porte sur les raisons pour lesquelles les choix des électeurs sont susceptibles d'évoluer entre des élections locales et nationales : tandis que les premières peuvent être utilisées pour obtenir certains biens publics spécifiques, les secondes ont un propos idéologique beaucoup plus fort.

3.2. *Les préférences des électeurs sont-elles changeantes ?*

Notre recherche sur le thème du changement de préférences politiques des électeurs entre une élection locale et une élection nationale tend à montrer des comportements changeants d'une partie des électeurs en fonction des scrutins (qui n'ont pas la même vocation, ni la même portée pour eux). Trois résultats importants ont émergé de notre étude :

En premier lieu, il semble que les électeurs adaptent leur vote à la capacité d'influence des partis sur le plan local ou national. Il ressort par exemple que les personnes vivant dans une zone où la criminalité est importante ont tendance à utiliser le vote d'extrême droite pour envoyer un signal à la majorité municipale. Mais ces mêmes personnes ne voteront pas nécessairement à l'extrême droite dans le cadre d'élections nationales ; il s'agira alors plutôt d'électeurs résidant dans des zones pauvres, où l'immigration est importante.

Une deuxième cause de changement de motivation des électeurs entre les élections nationale et locale est liée à la nature même de ces élections. En effet, les élections locales peuvent permettre de contester la redistribution des taxes locales ; mais beaucoup de jeunes électeurs (18-25 ans) ne paient pas ces taxes et/ou vivent chez leurs parents. Les plus jeunes électeurs ont d'ailleurs tendance à voter en faveur du Parti Socialiste lors des élections municipales⁵⁰, mais aux élections présidentielles, où les considérations idéologiques jouent un rôle plus important, ces mêmes électeurs ont tendance à se disperser entre partis de gauche et de droite.

Un dernier changement notable de préférences entre élections locale et nationale concerne le vote communiste. Tandis que Robert Hue, candidat du Parti Communiste de 2002 à l'élection présidentielle française (parti ayant eu des représentants au sein du gouvernement entre 1997 et 2002) semble avoir été sanctionné pour la détérioration de la situation économique, en revanche les candidats communistes aux élections municipales ont obtenu de meilleurs scores là où le chômage était plus important. Plus généralement, l'échec du Parti Communiste à l'élection présidentielle suggère que les partis de protestation ou « éloignés du centre » ne bénéficient pas d'une participation à un gouvernement où ils sont minoritaires, puisque dès lors ils ne sont pas à même

50 Ce parti a développé des réseaux politiques au niveau local dans les Hauts de Seine.

d'appliquer leurs programmes ; caractéristique qui incite une partie de leur électorat à les sanctionner, notamment en se reportant sur des candidats dits Trotskyistes.

Dans l'article [12] (Who votes for ecologist parties? Lessons from Suburban France, avec Y.Egal, R.Franck, N.Gertchev, B.Jérôme and B.Lemennicier, à paraître dans le revue **Homo Oeconomicus**), nous montrons que ce phénomène « d'exposition-sanction » est particulièrement vrai pour les Verts : au niveau municipal, les Verts semblent bénéficier des circonstances économiques défavorables, même lorsqu'ils appartiennent à la majorité gouvernante au niveau national. Le vote écologiste peut ainsi être analysé comme un moyen de protester ou d'exprimer des considérations qui sont non seulement environnementales, mais également économiques. Réciproquement, dans le cadre d'une élection nationale, les Verts semblent être sanctionnés par les électeurs lorsque les circonstances économiques sont défavorables. Ce qui signifie qu'en gouvernant, les Verts s'exposent également, et finissent par se desservir électoralement lorsque les résultats économiques sont mauvais. Un second résultat intéressant de cette recherche est que la loyauté des électeurs à leur endroit est faible entre les élections locales et nationales. On a pu observer que celles et ceux qui votent écologiste lors des élections municipales résident dans des zones caractérisées par peu de verdure et qui ont une faible « valeur patrimoniale » ; une explication raisonnable est que l'objectif de ces électeurs est d'envoyer un signal aux élus pour qu'ils modifient les caractéristiques de l'environnement. Il apparaît toutefois que dans les élections présidentielles, les électeurs écologistes sont des gens plutôt jeunes et pauvres, qui supportent les Verts pour des raisons liées à leurs propositions économiques et sociales, mais qui expriment leur rejet vis-à-vis du Parti Socialiste, du Parti Communistes, et des autres partis de gauche.

Partie 3

CONTRIBUTIONS EN ECONOMIE DU MARIAGE

La contribution pionnière de Becker⁵¹ (1973), construite sur l'idée que la décision de se marier ou de divorcer dépend respectivement des gains et des coûts attendus de l'union ou de la séparation, a fait l'objet de nombreux développements au cours des 30 dernières années ; nous pouvons par exemple évoquer les recherches de Keeley⁵² (1977), Burdett et Coles⁵³ (1997) ou encore de Grossbard-Schechtman⁵⁴ (2003). On peut toutefois remarquer qu'une attention modeste a été adressée à la question de la sélection et du choix du partenaire, en tous cas d'un point de vue empirique. Domaine pourtant essentiel du point de vue de la compréhension des relations humaines, et économiquement important, eu égard notamment à l'essor de l'industrie de la rencontre sur internet (www.meetic.fr, www.match.com,...). Quelques exceptions existent toutefois dans la littérature, en particulier les travaux de Cameron et Collins⁵⁵ (1997, 2000).

La rareté des contributions économiques sur le thème du choix du conjoint contraste avec les nombreux efforts dépensés en psychologie évolutionnaire : par exemple les travaux de Harrison et Saeed⁵⁶ (1977), Buss⁵⁷ (1994) ou Noë, Van Hoof et

51 BECKER G.S. (1973), A theory of marriage : Part 1. *Journal of Political Economy*, vol.81, 813-846.

52 KEELEY M.C. (1977), The economics of family formation. *Economic Inquiry*, vol.15, 238-250.

53 BURDETTE K., COLES M. (1997), Marriage and class. *Quarterly Journal of Economics*, vol.112, 141-168.

54 GROSSBARD-SCHECHTMAN S. (2003), A consumer theory with competitive markets for work in marriage. *The Journal of Socio-Economics*, vol.31, 609-645.

55 CAMERON S., COLLINS A. (1997), Estimates of a hedonic ageing equation for partner search, *Kyklos*, vol.40, 409-418.

CAMERON S., COLLINS A. (2000), Random utility maximizer seeks similar: an economic analysis of commitment level in personal relationships. *Journal of Economic Psychology*, vol.21, 73-90.

56 HARRISSON A.A., SAEED L. (1977), Let's make a deal: An analysis of revelations and stipulations in lonely hearts advertisements. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol.35, 257-264.

57 Buss D.M. (1994), *The evolution of desire: Strategies of human mating*. Basic Books, New York.

Hammerstein⁵⁸ (2001). La démarche de ces travaux, appliqués pour la plupart, n'entre pas en opposition avec la démarche économique. Au contraire, l'accent est mis sur l'idée que les êtres humains sélectionnent le partenaire qui leur offre la plus grande satisfaction ou le plus grand revenu marital. La démarcation avec les économistes est due à ce qu'ils prévalent des objectifs des hommes et des femmes qui cherchent à s'unir : la perpétuation du patrimoine génétique, ou encore une forme de survie intergénérationnelle. Il est intéressant de souligner que la terminologie employée par ces auteurs prend souvent une consonance économique claire : les expressions « marché du mariage primaire et secondaire », « production d'enfants » ou encore « investissement dans une progéniture » sont ainsi couramment utilisées. La perspective offerte par ces recherches, finalement complémentaire à celle de l'approche économique, a contribué à l'enrichissement de notre propre démarche. Celle-ci a été menée en utilisant un support empirique original : le fichier complet des clients d'une agence matrimoniale française, constitué entre mars 1993 et décembre 1999 (contenant 388 hommes et 343 femmes). Cet angle de recherche peut sembler réducteur, mais est bien moins étroit qu'il n'y paraît, dans la mesure où la richesse des informations disponibles permet de mobiliser un nombre important de théories économiques.

Dans cette troisième partie nous présenterons nos recherches sur le thème de l'offre et de la demande sur le « marché de la recherche d'un conjoint » (Chapitre 6). Une attention particulière sera portée aux réflexions que nous avons menées au sujet du fonctionnement même de ce marché et le rôle joué par des intermédiaires, susceptibles de « corriger » d'éventuels phénomènes d'anti-sélection (Chapitre 7).

58 NOE R., VAN HOOFF J., HAMMERSTEIN P. (2001), *Economics in Nature. Social Dilemmas, Mate Choice and Biological Markets*. Cambridge: Cambridge University Press.

Chapitre 6

LE MARCHE MATRIMONIAL : QUI VEUT RENCONTRER QUI ET POURQUOI ?

1. Introduction

Une spécificité importante du marché matrimonial est qu'il ne procède pas de l'achat d'un partenaire : tout individu désireux de s'unir est porteur d'un ensemble de caractéristiques personnelles (âge, niveau d'éducation, apparence physique,...), qui lui permettent de proposer un ensemble de services à un conjoint potentiel, en échange d'un ensemble d'autres services, dépendant eux-mêmes des caractéristiques qu'il souhaite que son éventuel nouveau conjoint possède. En d'autres termes, le marché matrimonial s'apparente à une économie de troc.

De quelles caractéristiques maritales s'agit-il ? Peut-on mesurer la notion de demande d'un partenaire ? Certains traits sont-ils sollicités de façon récurrente ? Hommes et femmes sont-ils demandeurs des mêmes attributs et des mêmes services chez un conjoint ? Inversement, existe-t-il des caractéristiques contre-productives au sein d'un appariement, au point d'être indésirables ?

2. Le marché matrimonial

2.1. *Deux aspects du marché matrimonial*

L'idée d'un « marché matrimonial » est construite sur l'hypothèse que le processus social par lequel les hommes et les femmes se rencontrent est un processus de marché, source de bénéfices potentiels pour des partenaires potentiels. Ce marché peut

être analysé de deux façons (Bernard, Adelman et Schroeder⁵⁹, 1991) : d’abord, en définissant les relations sociales comme un cas particulier du comportement du consommateur; Levy et Zaltman⁶⁰ (1975) parlent de « marketing intime » à ce sujet. La notion de demande de partenaires peut alors être appréhendée en recourant à la théorie de Lancaster⁶¹ (1966), chaque conjoint potentiel étant considéré à travers ses caractéristiques personnelles, comme l’âge, le niveau d’éducation, l’intelligence, l’apparence physique,... Le marché matrimonial peut également être analysé en considérant l’émergence d’intermédiaires payants, dont le rôle est de réduire les coûts que celles et ceux qui cherchent à se (re)marier auraient supportés s’ils avaient prospecté un (nouveau) conjoint par eux-mêmes :

- i) Les coûts de recherche (*Searching* : définir qui sont les conjoints potentiels)
- ii) Les coûts de découverte (*Matching* : obtenir de l’information au sujet des partenaires potentiels identifiés).
- iii) Les coûts de fréquentation (*Interaction* : interagir avec les personnes rencontrées, pour former ou interrompre une nouvelle relation).

Pour reprendre la terminologie employée par Becker, Michael et Landes⁶² (1977), on peut dire que les agences matrimoniales aussi bien que les systèmes de petites annonces permettent de réduire les coûts « extensifs » de la recherche, en localisant les partenaires potentiels. Les services rendus par une agence ont l’avantage supplémentaire de réduire les coûts « intensifs » de la prospection : l’agence renseigne en effet ses clients sur les caractéristiques des opportunités de rencontres qu’elle propose, et facilite les appariements. Dans une perspective un peu plus dynamique, comme nous le montrons dans l’article [2] (Estimating the Time Elapsed Between Ending a Relationship and Joining a Matchmaking Agency: Evidence from a French Marriage Bureau, publié dans le **Journal of Economic Psychology**, 2004, vol.25(6), p.789-802), on peut même dire que l’agence peut prendre en charge une grande partie du coût marginal de la prospection, et dans le même temps améliorer son bénéfice

59 BERNARD A., ADELMAN M., SCHROEDER J.S. (1991), “Two Views of Consumption in Mating and Dating”, in Solomon, M., Holman, R.H. (Eds.), *Advances in Consumer Research*, vol.18, Provo, UT: Association for Consumer Research, 532-537.

60 LEVY S., ZALTMAN G. (1975), *Marketing society and conflict*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.

61 LANCASTER K. (1966), A New Approach to Consumer Theory. *Journal of Political Economy*, vol.74(2), 132-157.

62 BECKER G.S., LANDES E.M., MICHAEL R.T. (1977), An economic theory of marital instability. *Journal of Political Economy*, vol.85(6), 1141-1188.

marginal. Notamment en « filtrant » le marché des individus les moins sérieux, c'est-à-dire celles et ceux qui poursuivent des objectifs autres que ceux liés à une relation stable et durable. Nous reviendrons en détail sur ce point dans le Chapitre 7 de ce mémoire.

Toutes disciplines confondues, la littérature a analysé distinctement ces deux aspects du marché matrimonial. Tandis qu'une grande attention a été portée à l'analyse des préférences maritales humaines, en particulier en psychologie évolutionnaire, en revanche aucune recherche publiée n'a porté sur les raisons pour lesquelles certaines personnes paient pour rencontrer l'âme sœur, et sur les conséquences d'un tel comportement sur les choix maritaux. D'un point de vue économique, si l'on considère que les coûts de découverte d'un partenaire satisfaisant sont une fonction croissante de la rareté des traits souhaités chez un conjoint et de la disposition du « chercheur » à faire des sacrifices et à payer, se pose une question immédiate : est-ce que les gens qui paient un intermédiaire le font simplement pour réduire leurs coûts de prospection personnelle ? Ou bien paient-ils également pour améliorer leurs standards maritaux ? En d'autres termes : cherchent-ils à acheter l'opportunité de rencontrer un meilleur conjoint que celui qu'ils auraient rencontré par eux-mêmes ? Empiriquement, le fichier d'une agence matrimoniale permet d'apporter des éléments de réponse à ces questions.

2.2. *L'importance de la source d'observations*

Une large majorité d'études sur la sélection maritale humaine a été réalisée à partir de petites annonces. Ces données ont l'avantage d'être facilement observables, de décrire assez précisément ce qu'un annonceur recherche et de fournir des renseignements sur sa stratégie de prospection. Pour autant, les annonces ne constituent pas une source d'informations parfaites (Pawlowski et Dunbar⁶³, 1999) : elles présentent l'inconvénient de ne pas fournir certaines informations importantes au sujet des annonceurs, comme le revenu ; elles sont en outre gratuites ou d'un prix constant, si bien qu'il n'est pas possible d'observer la disposition de l'annonceur (ou du lecteur) à payer pour rencontrer un partenaire. Nous montrons dans l'article [9] (Sex differences in stipulated preferences and mate search efforts by clients of a French marriage bureau, publié dans **Psychological Reports**, 2006, vol.98, 285-290) que ces « défauts »

63 PAWLOWSKI B., DUNBAR R.I.M. (1999), Withholding age as putative deception in mate search tactics. *Evolution and Human Behavior*, vol.20, 53-69.

fragilisent la plupart des recherches empiriques menées en psychologie évolutionnaire sur le thème du choix du conjoint, ces dernières ayant été réalisées à partir de ce type de support. Soulignons que cette recherche a été publiée dans une revue de psychologie, en mobilisant exclusivement une littérature psychologique. Notre démarche a été motivée par l'idée de critiquer « de l'intérieur » un programme de recherche non économique, mais pouvant faire l'objet d'une analyse économique.

Les données utilisées dans les recherches que nous avons effectuées, qui, rappelons-le, proviennent du catalogue d'une agence matrimoniale, combrent les lacunes que nous venons d'évoquer. Ces données ont été collectées entre mars 1993 et décembre 1999, et concernent 388 hommes et 343 femmes. Conformément aux travaux de Koziel et Pawlowski (2003), les veuves et les veufs ont généralement été exclus des analyses menées (42 hommes et 54 femmes respectivement). La raison est que cette catégorie de la population poursuit une stratégie de recherche « involontaire », le célibat ne résultant pas d'un manque de productivité au sein de leur précédent mariage, ni d'un manque d'attractivité. La base de données utilisée inclut donc 143 femmes sans passé marital (202 hommes) et 146 femmes divorcées/séparées (144 hommes).

Ajoutons enfin que dans de nombreux pays occidentaux, dont la France, la profession de « marieur » est réglementée (loi Neiertz de 1991) : les rencontres sont supposées être exclusivement organisées dans le but d'une union stable et durable, entre personnes non mariées ; cela implique que les clients de l'agence sont supposés chercher à investir dans le mariage, et non consommer une relation de court-terme.

3. Tactiques de recherche

3.1. Le prix d'un nouveau conjoint

Le prix pour obtenir des caractéristiques spécifiques chez un (nouveau) conjoint potentiel peut être analysé comme un prix hédonique (Rosen⁶⁴, 1974), incorporant les coûts de recherche et d'attraction de cet éventuel partenaire (Cameron et Collins, 1997). Ainsi, dans un contexte de rareté relative concernant certains traits recherchés, la

64 ROSEN S. (1974), Hedonic prices and implicit markets: product differentiation in pure competition. *Journal of Political Economy*, vol.82(1), 34-35.

décision d'utiliser les services d'un intermédiaire ou de passer une petite annonce dépend essentiellement de deux facteurs:

- Dans l'optique d'une analyse coûts – bénéfices, le premier facteur est la richesse. Si le revenu ou le taux de salaire mesure la valeur du temps, alors les personnes avec un niveau de revenu élevé supportent un coût d'opportunité important à chercher par leurs propres moyens. On peut aussi penser qu'elles travaillent plus longtemps que les autres, et ont donc moins de temps pour mener une telle activité. Toutefois, ces mêmes individus peuvent avoir développé une vie sociale et des réseaux qui rendent les mêmes services qu'une agence matrimoniale, en particulier lorsqu'ils recherchent des partenaires ayant des caractéristiques socioprofessionnelles similaires.
- La capacité « non financière » à rencontrer un partenaire qui possède les traits désirés est le second facteur. Distinguons deux situations. D'abord, considérons la possibilité que celles et ceux qui paient un intermédiaire sont particulièrement exigeants et sacrifient des ressources pour s'assurer une rencontre en phase avec leurs canons. Réciproquement, d'autres personnes qui paient possèdent des caractéristiques peu demandées et ont besoin de l'aide d'un tiers à même d'améliorer la rentabilité de leur prospection. Dans ce cas, ils ne paient pas pour augmenter le niveau de qualité attendu d'un conjoint potentiel, mais pour accroître le pool de rencontres potentielles et compenser ainsi les difficultés qu'ils ont à rechercher par eux-mêmes. Mais certaines caractéristiques sont particulièrement contre-productives dans la prospection. Nous montrons dans l'article [8] (On the likelihood of finding the right partner in an arranged marriage: Evidence From a French Marriage Bureau, avec V. Harrant, à paraître courant 2007 dans le **Journal of Socio-Economics**) qu'avoir précédemment été marié et/ou avoir des enfants à charge sont des critères susceptibles d'entraver significativement le succès de la prospection de celui ou celle qui est porteur de ces traits, mais également le processus même de recherche, en diminuant le nombre de rencontres potentielles.

3.2. *La demande de partenaire*

La notion de demande de partenaire est typiquement un concept multidimensionnel. Existe-t-il une caractéristique spécifique permettant de rendre globalement compte de cette demande ? En référence aux nombreuses recherches en

psychologie évolutionnaire sur ce thème, il semble que l'âge désiré soit un bon indicateur des préférences maritales. La plupart des recherches publiées dans cette branche des sciences humaines montrent en effet que les femmes désirent plutôt rencontrer des hommes capables d'investir en elles et dans une famille ; ce qui implique qu'elles préfèrent les hommes légèrement plus âgés, ces derniers étant en effet caractérisés par un meilleur potentiel « matériel et financier » que leurs contemporains. Les hommes, de leur côté, semblent plus volages et moins exigeants (Buss et Schmitt⁶⁵, 1993), sauf quand ils décident d'investir dans une relation stable. Ils attachent plus d'importance à la jeunesse et la santé d'une partenaire potentielle, en relation à sa « valeur reproductive », à sa fertilité (Hatfield et Sprecher⁶⁶, 1995).

Nous montrons dans l'article [10] (A Goods Characteristics Model of the Hedonic Ageing Equation: Evidence From a French Marriage Bureau, avec S. Cameron, publié dans **Brussels Economic Review**, 2006, vol.48(4), 341-354) que les résultats de ces recherches évolutionnaires doivent être tempérés : si les femmes souhaitent rencontrer des partenaires plus vieux, elles ne recherchent pas forcément les hommes les plus vieux. Ainsi, la différence entre leur âge et celui souhaité chez un conjoint diminue avec le temps. Cette évolution des préférences maritales est liée à ce que la qualité de la compagnie d'un conjoint diminue en vieillissant (des partenaires beaucoup plus vieux tendent à avoir des goûts et des centres d'intérêt différents (Posner⁶⁷, 1992)), tandis que le risque de maladie ou de mort augmente. On peut alors supposer que les femmes qui recherchent un partenaire d'une meilleure « qualité » que celui qu'elles auraient rencontré par elles-mêmes soient disposées à payer pour qu'il soit légèrement plus âgé. Mais tel est-il le sens de l'effort financier effectué par les clientes de l'agence ? Nous montrons, dans l'article [11] (Pourquoi (et combien) payer pour rencontrer un « bon » conjoint ?, à paraître courant 2007 dans la **Revue Economique**), que les hommes et les femmes poursuivent des stratégies différentes de sélection du partenaire : tandis que les premiers sont disposés à sacrifier des ressources financières pour améliorer le niveau des standards qu'ils attendent chez un conjoint (en termes de différence d'âges), les secondes, en revanche, dépensent de l'argent auprès de l'intermédiaire en vue

65 BUSS D., SCHMITT D.P. (1993), Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, vol.100, 204-232.

66 HATFIELD E., SPRECHER S. (1995), Men's and women's preferences in marital partners in the United States, Russia, and Japan. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, vol.26, 728-750.

67 Posner, R.A. (1992), *Sex and reason*. Harvard University Press.

d'améliorer leurs chances de rencontrer un partenaire caractérisé par un niveau donné de « qualité ». En d'autres termes, les hommes ne paient pas pour rencontrer des femmes d'autant plus jeunes qu'eux-mêmes vieillissent, ce qui suggère que cette catégorie de la population n'attend pas nécessairement des services reproductifs de la part de leur conjoint. Subséquemment, on peut penser qu'ils ne cherchent pas tant à fonder une famille qu'à rencontrer une partenaire avec des goûts et des centres d'intérêt similaires, et donc une partenaire simplement légèrement plus jeune.

Terminons ce chapitre en précisant que la demande des clients de l'agence se répartit entre les caractéristiques qu'ils souhaitent rencontrer chez un conjoint potentiel, et celles dont ils ne veulent absolument pas ; on pourrait parler de discrimination positive et négative. Comment cette répartition entre traits désirés et traits indésirables se fait-elle ? Nous mettons en évidence dans l'article [14]⁶⁸ (Positive and negative discrimination in human mate selection, en révisions dans le *Journal of Economic Psychology*), que lorsque les clients de l'agence sont des hommes jeunes, ou plutôt lorsqu'ils n'ont pas eu de vécu marital, ces derniers ont plus tendance à se focaliser sur « ce qu'ils ne veulent pas », en particulier lorsqu'ils révèlent attacher de l'importance aux caractéristiques physiques de leur conjoint. Ils semblent spécialement redouter la perspective de femmes vulgaires et/ou infidèles. Les femmes, de leur côté, désirent éviter les hommes égoïstes, alcooliques, violents et/ou menteurs ; en d'autres termes, les hommes difficilement compatibles avec l'objectif d'investir dans un couple ou une famille.

68 Ce travail a été récompensé du second prix de la compétition du meilleur article « jeune chercheur » lors du 30ème meeting de l'International Association for Research in Economic Psychology (Prague, République Tchèque, 21-24 septembre 2005).

Chapitre 7

LE MARCHE MATRIMONIAL : POURQUOI PAYER POUR SE MARIER ?

1. Introduction

Le deuxième aspect de nos recherches sur l'intermédiation sur le marché matrimonial concerne un phénomène bien connu des économistes : l'asymétrie d'information ; en l'occurrence celle qui existe entre les personnes qui cherchent à se marier ou se remarier. Les femmes et les hommes dans cette situation possèdent en effet une information sur eux-mêmes que leurs partenaires potentiels ne possèdent pas, et réciproquement. Celle-ci est relative à leurs propres caractéristiques, mais également à leurs objectifs. Ce second point peut se révéler particulièrement problématique pour certains consommateurs, dans la mesure où « co-existent » sur le marché celles et ceux qui cherchent à s'engager dans une relation de long-terme, et celles et ceux qui attendent uniquement une relation peu « sérieuse », libertine, voire simplement l'amitié. Ce phénomène s'apparente à celui décrit par Akerlof⁶⁹ (1970) sur le marché des véhicules d'occasion. Quelles sont les conséquences sur le fonctionnement du marché matrimonial ? Comment s'assurer la rencontre de personnes en phase avec nos propres objectifs ? Payer un intermédiaire est-il de nature à améliorer la situation ?

2. Intermédiation, anti-sélection et discrimination

2.1. *Le fonctionnement des marchés de l'occasion selon Akerlof (1970)*

Dans une recherche qui a définitivement marqué la littérature économique, Akerlof (1970) s'intéresse au fonctionnement du marché des voitures d'occasion. Sur ce

69 AKERLOF G. (1970), The market for 'lemons': Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, vol.84(3), 488-500.

marché, les acheteurs potentiels ne peuvent observer directement la qualité réelle des véhicules proposés par les propriétaires désireux de s'en séparer. Ces derniers connaissent en revanche les caractéristiques du bien qu'ils cherchent à céder. Par simplification, Akerlof suppose qu'il existe deux types d'automobiles : les bonnes occasions et les mauvaises affaires, désignées par le terme de « *lemons* ». En français, ce terme se traduit généralement par « tacot » ou « rossignol ». Naturellement, les propriétaires des voitures de bonne qualité estiment que celles-ci ont plus de valeur que les mauvaises et en désirent de ce fait un prix plus élevé. De leur côté, les demandeurs, conscients de leur myopie, savent qu'ils risquent de payer le prix fort pour une mauvaise affaire. C'est pourquoi ils refusent d'acheter un véhicule au prix le plus élevé, c'est-à-dire celui souhaité par les possesseurs des occasions intéressantes. Il suit que les propriétaires des bonnes voitures ne peuvent plus vendre, puisqu'ils refusent légitimement de brader leurs prix. Seules les mauvaises affaires s'échangent alors. Un phénomène qui prend le nom d'anti-sélection, similaire à celui décrit par Gresham au sujet de la circulation de la monnaie, apparaît alors : les mauvaises occasions « chassent » les bonnes⁷⁰.

2.2. *Marché matrimonial et marché de « seconde main »*

Fort des conclusions de son modèle, Akerlof prédit la disparition des marchés de seconde main. S'il n'en est rien dans la réalité, c'est essentiellement parce que Akerlof ne fait pas référence à l'existence d'une demande à dessein spéculatif pour les *lemons* (Bond⁷¹, 1982, 1984) : une épave peut en effet être recherchée pour être réparée ou être utilisée comme source de pièces détachées. Un tel motif a-t-il du sens sur le marché de la recherche d'un conjoint ? Vraisemblablement, non⁷² : les « mauvaises affaires maritales » peuvent se révéler parfaitement indésirables, si bien que le cadre décrit par

70 La loi de Gresham, du nom du commerçant et financier anglais *Sir* Thomas Gresham (vers 1519 - 1579), est une constatation empirique selon laquelle « la mauvaise monnaie chasse la bonne ». Elle s'appliquait à la disparition des pièces d'or de la circulation monétaire, qui s'expliquait par le fait que l'or étant supérieur à l'argent, celui-ci était thésaurisé par les individus et a donc disparu du circuit monétaire, tandis que l'argent touché en paiement par les agents économiques était, lui, remis aussi rapidement que possible dans le circuit.

71 BOND E. (1982), A Direct Test of the 'Lemons' Model: The Market for Used Pickup Trucks, *American Economic Review*, vol.72, 836-840.

BOND E. (1984), Test of the Lemons Model: Reply," *American Economic Review*, vol.74(4), 798-800.

72 Sauf en considérant les mariages réalisés dans des zones ou à des époques où la législation permet à l'un des conjoints d'obtenir des bénéfices du divorce systématiquement plus grands que ceux du mariage.

Akerlof tend alors à s'appliquer au marché des célibataires. L'absence de garantie assurant *ex ante* la qualité de la personne que l'on épouse ou que l'on rencontre tend par ailleurs à conforter ce phénomène. Mais qu'est ce qu'une « mauvaise occasion » sur le marché du mariage ? Akerlof considère la notion de qualité comme un phénomène exogène. Or, celle-ci est intrinsèquement liée aux caractéristiques du bien considéré. En matière d'automobiles, il peut s'agir du kilométrage ou du nombre d'heures d'utilisation, du nombre d'accidents, de réparations... A l'instar de n'importe quelle marchandise, la qualité d'un conjoint dépend de caractéristiques mesurables (l'âge, la taille, le salaire,...) ou non (religion, goûts sexuels, générosité,...). Cette pluralité de caractéristiques rend difficile la distinction bonne occasion/mauvaise occasion sur le marché de l'offre et de la demande maritale humaine. Il est ainsi fallacieux de dire que Untelle, à qui il ne reste qu'une dent, est définitivement indésirable justement parce qu'elle est édentée, ou encore que Untel est une mauvaise « affaire » parce qu'il est éboueur. Un conjoint potentiel tout à fait indésirable pour une personne représentera le compagnon idéal pour une autre. Mais alors peut-on parler de mauvaises occasions sur le marché matrimonial ? Dans l'affirmative, la loi de Gresham s'applique-t-elle sur ce marché ?

2.3. Qui sont les « mauvaises occasions » sur le marché matrimonial ?

La risque d'anti-sélection sur le marché matrimonial est susceptible de résulter de deux phénomènes distincts : l'instabilité maritale et la présence de personnes peu sérieuses.

2.3.1. Conséquences du *turn-over* sur le marché matrimonial

Un processus naturel d'auto-sélection fait partir en premier les meilleures « offres » du marché des célibataires, c'est-à-dire les plus demandées⁷³. Dans un langage dont on peut s'émouvoir, restent seuls ceux que Lemennicier⁷⁴ (1988) qualifie de « rebuts » : il s'agit des individus qui n'ont pas été choisis ou qui ont trop attendus, ainsi que celles et ceux qui ont été « rejetés » après une première union. C'est en ce

73 Ce qui implique pour un individu que le nombre d'opportunités diminue avec le temps et l'âge.

74 Lemennicier B. (1988), *le marché du mariage et de la famille*. Collection Libre Echange, Paris PUF.

sens, qu'à la limite, on pourrait parler de marché de l'occasion pour désigner la population constituée de ces individus. Leur éviction d'une première cohabitation peut s'expliquer de deux manières : soit par le fait qu'ils possèdent des caractéristiques cachées particulièrement indésirables dans un couple, dont la révélation brutale ou progressive s'est révélée fatale ; soit par le fait que les coûts élevés de découverte d'un partenaire diminuent les gains du couple et croissent la tendance à accepter un mauvais assortiment (Becker, Michael et Landes⁷⁵, 1977). Or, le risque de dissolution d'une union est d'autant plus élevé que l'appariement est mauvais. L'acceptation d'un mariage étant le fruit de l'arbitrage entre le coût attendu d'une recherche supplémentaire et l'attractivité des offres essayées (Keeley, 1974), c'est le niveau d'optimisme d'un individu quant aux offres disponibles qui le rend plus ou moins enclin au risque et à précipiter l'union, et donc à risquer une séparation. Il suit que les opportunités de remariage sont moins nombreuses que sur le marché de « première main ». Ajoutons que les divorcés ont plus d'enfants que les célibataires ; or, comme nous l'avons déjà vu dans le chapitre précédent de ce mémoire, ce type de capital marital spécifique accroît les coûts de recherche en décourageant de nombreux partenaires potentiels. Ils sont en outre plus âgés et tendent de ce fait à gagner moins du mariage, spécialement s'ils ne peuvent plus avoir d'enfants. De ce fait, les « célibataires d'occasion », conscients que les opportunités disponibles sont moins favorables, deviennent moins exigeants que lors du premier mariage réel ou potentiel et de ce fait attendent moins de gains de l'union. Leur propension à accepter un piètre appariement devient plus grande, ce qui diminue la stabilité des mariages sur le marché de l'occasion. Cette instabilité accroît alors mécaniquement le bénéfice qu'il peut y avoir à rester célibataire, ce qui signifie que le nombre de personnes sérieuses qui cherchent à se marier diminue.

2.3.2. Conséquences de la présence d'individus peu « sérieux »

L'autre source d'anti-sélection sur le marché tient à la présence de « coureurs de jupons », c'est-à-dire de libertins, et à celle de leurs homologues féminins, les libertines. Comme nous le montrons dans l'article [3] (From Libertinism to Marital Commitment – The Economics of Marital Research with Heterogeneous Agents, avec G. Le Guirriec,

75 BECKER G.S., LANDES E.M., MICHAEL R.T. (1977), An economic theory of marital instability. *Journal of Political Economy*, vol.85(6), 1141-1188.

publié dans le **Journal of BioEconomics**, 2005, vol.7(1), 84-95), ces individus recherchent davantage une relation établie sur la consommation d'une prestation en particulier, le sexe bien souvent, plutôt qu'à investir durablement dans un conjoint. Ils ne cherchent pas forcément tant à maximiser la qualité de la « bonne » rencontre que le nombre de rencontres. Ainsi, pour qui cherche un partenaire durable, rencontrer un libertin qui ne se déclare pas comme tel, c'est clairement rencontrer un *lemon*, c'est perdre son temps.

3. L'existence d'une *counteracting institution* sur le marché matrimonial

3.1. *Quelle solution à l'anti-sélection ?*

Akerlof suggère que le dysfonctionnement susceptible de gangréner le marché de l'occasion peut être corrigé par une *counteracting institution*. Il s'agit d'un tiers signalant aux potentiels échangistes la fiabilité des transactions. Sur le marché des véhicules d'occasion, cette institution peut prendre la forme d'une marque connue (reconnue), ou encore d'une garantie de la part de celui qui cède le bien. Une telle solution est évidemment difficilement concevable sous cette forme sur le marché de la recherche d'un conjoint. Il existe en revanche un mécanisme, ou plutôt un mode de prospection, ayant pour vocation de transmettre des informations relatives aux caractéristiques des hommes et femmes qui cherchent à s'unir : l'intermédiation maritale⁷⁶.

Il existe une large variété de modes d'intermédiation maritale. Si l'on restreint notre perspective aux services professionnels, il s'agit essentiellement des petites annonces maritales et des agences matrimoniales. Le choix de recourir à un système ou à l'autre est lié à la nature de la relation souhaitée par celui ou celle qui cherche un partenaire, c'est-à-dire une relation établie sur le sexe ou sur une relation de long-terme. Pour les personnes recherchant la seconde situation, le problème est que souvent les

⁷⁶ Un intermédiaire émerge sur un marché lorsqu'il y observe une imperfection pouvant être exploitée de façon rentable. Son apparition dépend ainsi de l'état de la concurrence directe ou non, du potentiel de ressources exploitables, en l'occurrence de la densité de célibataire, et de données plus subjectives, comme la culture locale.

caractéristiques et les désirs des autres « candidats » ne peuvent pas être identifiés sans un examen approfondi (Anderson & Hamori⁷⁷, 2000). Les incontrôlables rétentions et déformations d'informations dans les petites annonces accroissent ainsi les coûts de découverte d'un partenaire satisfaisant par ce biais. Cela implique que le système de petites annonces peut être analysé comme un marché de *lemons* pour les plus « sérieux ». En revanche, le risque de mauvaise rencontre peut-être réduit en recourant aux services d'une agence matrimoniale. La fonction d'une telle institution est en effet de filtrer les clients et donc de découvrir qui ils sont et ce qu'ils veulent. Ce tri peut être effectué grâce à une politique de discrimination par les prix à l'encontre de celles et ceux qui semblent peu sérieux, trop exigeants ou qui possèdent des caractéristiques particulièrement peu attractives ou peu demandées. Tel est le résultat que nous développons dans l'article [1] (Discrimination in matchmaking: Evidence from a French marriage bureau, publié dans la revue **Applied Economics**, 2004, vol.36(7), p. 723-729).

3.2. *Les agences matrimoniales sont-elles plus efficaces que les annonces ?*

A l'instar du système de petites annonces, l'agence matrimoniale vend un service de localisation des transactions potentielles ; on dit qu'elle réduit les coûts extensifs de la recherche, en identifiant les partenaires potentiels. Elle se distingue des « colonnes de cœurs à prendre » en rendant un service de réduction des coûts de recherche intensifs. Il s'agit d'épargner au client les rencontres indésirables, en « inspectant » les offres potentielles, en vue d'améliorer la fiabilité des assortiments réalisés. Cette pratique permet d'extraire les mauvaises occasions du pool auquel aurait été confronté un célibataire s'il n'avait pas utilisé les services de l'agence. La contrepartie de cet « effort d'extraction » est bien sûr le prix de la prestation.

3.3. *Vertus et limites de la discrimination*

L'agence a intérêt à faire varier ses prix pour capter les bonnes occasions et rejeter les pires, c'est-à-dire à trier le marché. L'agence est confrontée au « problème de

77 ANDERSON D., HAMORI S. (2000), A theory of quality signalling in the marriage market, *Japan and the World Economy*, vol.12, 229-42.

structurer ses prix de telle sorte que les consommateurs s'auto-sélectionnent dans les bonnes catégories ». La discrimination est du troisième degré, ce qui signifie que des acheteurs différents payent des prix différents ; un individu possédant des caractéristiques demandées sur le marché et faisant appel à l'agence a sans doute une disposition à payer importante pour rencontrer un « bon » partenaire et s'épargner les offres peu fiables. L'agence, le sachant, peut également faire payer plus cher à ceux qu'elle reconnaît comme ayant de bonnes caractéristiques et qui de fait devraient facilement rencontrer le bon partenaire. Il existe néanmoins un risque associé à cette pratique : décourager les individus de cette catégorie.

Face à un individu dont la probabilité de rencontre d'un conjoint est faible, compte tenu de son exigence ou de la cohérence de ses caractéristiques avec les traits recherchés sur le marché, l'agence matrimoniale a deux alternatives : soit l'évincer par son système de prix (ce qui signifie renoncer à une rémunération immédiate, mais entretenir sa réputation) ; soit « modifier » le client. L'offre d'un individu étant plutôt rigide, en tout cas à court terme⁷⁸, il suit que la seule façon pour l'agence d'élargir le spectre d'opportunités de son client est d'ajuster sa demande, en l'incitant à être moins exigeant. C'est en ce sens que l'on parle aujourd'hui de conseillère matrimoniale ou encore de conseillère en relations humaines.

3.4. *Effort optimal de l'agence et gestion des « lemons »*

Même si l'agence peut faire varier le montant des droits d'entrée qu'elle applique à un client⁷⁹, elle ne peut néanmoins pas lui interdire de s'inscrire. Si ce client est indésirable pour elle, au sens où la probabilité qu'il rencontre un conjoint est particulièrement faible, alors le coût de l'effort qu'elle doit produire est prohibitif. Que faire alors d'une « mauvaise affaire » dans son fichier ? Ne pouvant la faire rencontrer aux autres clients, qui justement payent l'agence pour s'épargner une telle rencontre, cette dernière n'a pour seule solution que laisser passer un certain nombre d'autres offres de « second choix » ou d'individus peu sérieux, et de les faire se rencontrer entre elles. Ainsi émergent les clubs de rencontre. Par cette pratique, elle ne perd pas de

⁷⁸ On peut néanmoins considérer des conseils au sujet de sa tenue vestimentaire, de son élocution, ... c'est-à-dire des services que l'on désigne par l'anglicisme « *relooking* »).

⁷⁹ Dans un intervalle connu du client.

clients (et donc de recettes), et ne nuit pas aux autres demandeurs. Mais que se passe-t-il lorsque l'agence est confrontée à une pénurie de clientèle ?

Si l'agence choisit de ne pas diminuer ses prix dans le but d'augmenter le nombre de clients, elle sera sans doute légitimement incitée à utiliser sa marge de manœuvre pour pallier son déficit, en faisant passer ces offres de second choix comme acceptables dans un processus de rencontre, au détriment des « bons » clients. Se pose alors pour elle le choix difficile entre répondre à sa mission (qui est de procéder à des rencontres sérieuses) et risquer de faire du tort à sa réputation pour ne pas altérer ses chances immédiates de survie. Une issue intermédiaire est de retarder la bonne rencontre si elle peut avoir lieu, puisqu'un contrat est signé pour une durée finie et que son acceptation signifie que l'individu est ouvert à l'idée de rencontrer la bonne personne au dernier moment. Toutefois, on peut légitimement comprendre qu'un courtier ne pouvant faire face à la demande qui lui est adressée, préférera proposer à un client une personne qu'elle affirmera être de la qualité désirée, mais qui en réalité sera une piètre offre ayant des caractéristiques éloignées de celles souhaitées, voire même des défauts cachés, plutôt que de faire aveu d'un échec.

3.5. *Faut-il avoir confiance dans les agences matrimoniales ?*

Le rôle d'une agence matrimoniale se définit entre deux configurations extrêmes : La première consiste en un filtrage total du marché ; pour un client, le risque de faire de mauvaises rencontres est ainsi minimisé. Néanmoins, l'agence matrimoniale n'étant pas omnisciente et le flux d'offres qui alimentent son fichier n'étant pas continu, ses réserves d'opportunités maritales ne sont pas infinies, ce qui peut poser des problèmes pour provoquer des rencontres. A l'instar du système de petites annonces, la seconde configuration consiste à la simple localisation des transactions potentielles ; le marché des rencontres est probablement plus étendu, mais la qualité moyenne des offres disponibles diminue vraisemblablement. Le discrédit dont souffre la profession provient notamment du fait qu'il n'est pas possible d'observer directement la qualité et l'intensité de la prestation offerte par une agence, d'autant que celle-ci ne peut garantir

avec certitude la fiabilité ou la durée des rencontres qui se réalisent⁸⁰. On se rend compte alors de l'importance du rôle de la concurrence dans la détermination du niveau d'effort de tri fourni par une agence. Si l'on se tient à ce que le marché tend à faire disparaître les agences les moins efficaces, le seul indicateur de qualité d'une agence est son âge : une bonne agence est sans doute une vieille agence. Ou plutôt une agence implantée depuis longtemps dans une zone géographique. Une agence appartenant à un vieux réseau national n'a pas forcément d'attrait pour un nouveau client, en raison du volume restreint de son fichier local.

⁸⁰ En outre, un célibataire qui recourt à ses services ne peut savoir jusqu'à quel point sa qualité réelle et la qualité qu'il peut rencontrer expliquent le prix payé.

Partie 4

BILAN ET PERSPECTIVES DE RECHERCHE

La multiplicité des domaines d'analyse présentés dans ce rapport constitue la richesse de ma démarche. Les perspectives développées partagent d'appréhender les comportements humains dans leur hétérogénéité, selon une approche économique qui n'exclut pas la transdisciplinarité. Certaines analyses gagneraient peut-être à être plus poussées d'un point de vue technique, mais elles ont en revanche la qualité de l'innovation, tant dans les champs explorés que, finalement, dans la méthode.

A l'avenir, je vais poursuivre mes recherches sur le mariage et le choix du conjoint, en particulier en m'intéressant à la question du *matching*, qui jouit d'une littérature économique en pleine expansion. En phase avec les thématiques de mon laboratoire de rattachement (Lille-Economie-Management, UMR 8179 CNRS), je vais consacrer un effort spécifique à la question de la détermination de la valeur d'une vie humaine et aux interrogations qu'elle pose. Rappelons que l'indemnisation monétaire attribuée aux victimes d'un préjudice (préjudice corporel, *pretium doloris*, préjudice d'agrément, préjudice moral) ne permet pas de réparer le dommage subi, mais apparaît comme le seul moyen de le compenser. Sur quels critères le juge se base-t-il pour évaluer la gravité d'un dommage ? Certains préjudices font déjà l'objet d'une recherche d'harmonisation (par CSP, par point IPP,...), mais ces tentatives laissent nombre de questions en suspens : le juge distingue-t-il le dommage contemporain effectif, de son risque d'évolution (risque de dégradation ou d'amélioration) ? Comment se comporte-t-il lorsque ce risque est inconnu *a priori* ? Les pratiques des juges sont-elles homogènes et conduisent-elles à des indemnisations comparables, ou au contraire existe-t-il des inégalités de traitement ? Sont-elles en phases avec celles des fonds d'indemnisation ? Sur la base d'une littérature à la croisée de l'économie du droit et de l'économie de la santé, l'objectif de mes recherches en cours et futures sera d'apporter des réponses à ces

questions, selon deux niveaux : un niveau théorique d'abord, qui mobilise un éclairage économique faisant généralement abstraction de concepts moraux ; un niveau empirique ensuite, qui procède lui-même d'une double démarche. D'un côté, en s'appuyant sur des fichiers individuels relatifs aux plaignants indemnisés par des tribunaux, je cherche à poser les bases d'une harmonisation dans la pratique de la réparation. De l'autre, je mettrai en relation la valeur de la vie « calculée » par un tribunal avec une mesure « subjective », évaluée à partir d'une enquête effectuée auprès de plaignants (indemnisés ou non).

Ces recherches font écho à un second projet en cours, portant sur la notion de risque sanitaire. La santé est influencée, positivement ou négativement, par de nombreux facteurs étroitement liés au lieu d'habitation et de travail. Les deux lieux étant dans la majorité des cas proche, l'ensemble constitue un bassin de vie. Pourtant, les habitants d'un bassin de vie ont une perception des risques que leur font encourir leur environnement qui peut être sensiblement différente du risque réel. De plus, cette perception peut varier avec les caractéristiques des ménages. Le projet de recherche s'attachera donc à évaluer, sur un ou plusieurs bassins de vie, quels sont les risques réels encourus, communément connus ou non, et quels sont les risques perçus. Une corrélation sera alors recherchée avec l'état de santé de cette population étudiée, utilisant en cela toutes les sources issues du codage des pathologies et des registres tenus pour certaines maladies, en particulier cancéreuses. Des analyses croisées pourront ensuite être réalisées entre état de santé, risque réel, risques perçus, préjudices indemnisés (ou non retenus) et prix immobiliers. A l'issue de ces analyses, il sera alors possible d'évaluer s'il existe des caractéristiques de bassins de vie pour lesquels il est important de mener des actions spécifiques, ce qui peut fournir des éléments précieux en matière de politiques publiques.

Partie 5

ACTIVITES D'ENSEIGNEMENT ET DE RECHERCHE

1. Enseignements

ENSEIGNEMENTS A L'UNIVERSITE CATHOLIQUE

Enseignements en licence

Initiation à l'Economie Politique

TD, *L1 Economie*, FLSEG (2006/2007)

Microéconomie

Cours magistral, *L1 et L2 Economie*, FLSEG (2006/2007)

TD, *L2 Economie*, FLSEG (2006/2007)

Mathématiques

Cours magistral, *L1 et L2 Gestion*, FLSEG (2006/2007)

ENSEIGNEMENTS A L'UNIVERSITE PUBLIQUE

Enseignements en premier cycle universitaire

Economie Internationale

TD, *DEUG2 S.E.*, Université Paris II (2000/2002)

TD, *DEUG2 AES*, Université Paris II (2000/2002)

Mathématiques

TD, *DEUG 1 AES*, Université de Reims (2003/2004)

Microéconomie

TD, *DEUG2 S.E.*, Université Paris II (2000/2003)

TD, *DEUG1 AES*, Université Paris II (2000/2001)

Statistiques

TD, *DEUG 1 AES*, Université de Reims (2003/2004)

Enseignements en deuxième cycle universitaire

Econométrie

TD, *maîtrise d'économétrie*, Université de Reims (2002/2005)

Econométrie des séries temporelles

TD, *maîtrise d'économétrie*, Université de Reims (2001/2005)

Cours magistral, *maîtrise d'économétrie*, Université de Reims (2004/2005)

Initiation à l'économétrie

TD, *maîtrise APE et licence S.E.*, Université de Reims (2002/2005)

Méthodes d'Aide à la Décision

TD, *maîtrise d'économétrie*, Université de Reims (2002/2003)

Modélisation économique

TD, *maîtrise d'économétrie*, Université de Reims (2002/2005)

Séminaire des méthodes

TD, *maîtrise d'économétrie*, Université de Reims (2001/2002)

Encadrement de mémoires d'étudiants inscrits en maîtrise d'économétrie (2002/2005), en DEA d'économie/gestion (2004/2006) et de rapports de stage en master Sciences Sociales (2004/2005).

Interventions et enseignements en troisième cycle universitaire

Econométrie

Séminaire, *DESS MSFI* (Mathématiques et Statistiques Financières), Université de Reims (2002/2003)

Cours magistral, *Master 2*, Université de Reims (2005/2006)

Microéconomie : de la psychologie à l'économie du comportement du consommateur

Cours magistral, *DESS Psychologie de l'économie*, Université Reims (2004/2005)

ENSEIGNEMENTS EN ECOLES DE COMMERCE

Outils et méthodes de prévision

Cours magistral, *Sup de Co bachelor*, Reims Management School (2005/2006)

Mathématiques financières

Cours magistral, *Sup de Co bachelor*, Reims Management School (2005/2006)

Cours magistral et TD, *2^o année, Ecole Supérieure de Commerce de Compiègne* (2005/2006)

Etude quantitative de marché

Cours magistral et TD, *2^o année, Ecole Supérieure de Commerce de Compiègne* (2005/2006)

Economie Internationale

Cours magistral, *Cesem 3^o année*, Reims Management School (2005/2006)

Environnement économique de l'entreprise

Cours magistral, *3^o année*, Institut Supérieur de Gestion (2005/2006)

Organisation de l'entreprise et management international

Cours magistral, *3^o année*, Institut Supérieur de Gestion (2005/2006)

Méthodologie de la recherche

Projets tutorés, *3^o année (cursus « Natio »)*, Institut Supérieur de Gestion (2005/2006)

Encadrement de mémoires de recherche, *Sup de Co Master*, Reims Management School (2004/2006).

ENSEIGNEMENTS AU CONSERVATOIRE NATIONAL DES METIERS

Mercatique : Etudes et concepts marketing

Centre d'Enseignement à Distance, réalisation d'un manuel électronique, *niveau licence* (2005/2006)

Environnement économique de l'entreprise

Centre d'Enseignement à Distance (sous la direction de Valérie Harrant), *niveau licence* (2005/2006)

ENSEIGNEMENTS A L'ECOLE MILITAIRE

Economie Européenne

Enseignement à distance, *Brevet Technique* (2005/2006)

Les fonctions économiques

Enseignement à distance, *Diplôme Technique* (2005/2006)

Les relations économiques internationales

Enseignement à distance, *Diplôme Technique* (2005/2006)

Introduction à la science économique : les acteurs et les courants de pensée

Cours magistral, *Diplôme Technique* (2005/2006)

2. Distinction

Second prix 2005 du meilleur article jeune chercheur de l'IAREP (*International Association for Research in Economic Psychology*) pour l'article « *Human mate selection and undesirable characteristics in partners* » (Prague, République Tchèque, 21 – 24 septembre 2005).

3. Articles publiés dans des revues scientifiques à comité de lecture

[1] Discrimination in matchmaking: Evidence from a French marriage bureau, **Applied Economics**, 2004, vol.36(7), p. 723-729.

[2] Estimating the Time Elapsed Between Ending a Relationship and Joining a Matchmaking Agency: Evidence from a French Marriage Bureau, **Journal of Economic Psychology**, 2004, vol.25(6), p.789-802.

[3] From Libertinism to Marital Commitment – The Economics of Marital Research with Heterogeneous Agents (avec G. Le Guirriec), **Journal of BioEconomics**, 2005, vol.7(1), 84-95.

[4] Compensation and wrongful life: A positive economic perspective (avec V. Harrant), **Journal of Legal Economics**, 2005, vol.13(2), 1-18.

[5] The French rejection of the European Constitution: an empirical analysis (avec B. Jérôme), **European Journal of Political Economy**, décembre 2005, vol.21, 1085-1092.

[6] Does legal sanction reinforce social sanction? An economic analysis of infanticide, **Homo Oeconomicus**, novembre 2005, vol.22(3), 333-346.

[7] Expert opinion and brand reputation : An analysis from a French Cuban cigars Guidebook (avec F. Livat), **Applied Economics Letters**, 2006, vol.13(2), 97-100.

[8] On the likelihood of finding the right partner in an arranged marriage: Evidence From a French Marriage Bureau (avec V. Harrant), **Journal of Socio-Economics**, 2006, à paraître.

[9] Sex differences in stipulated preferences and mate search efforts by clients of a French marriage bureau, **Psychological Reports**, 2006, vol.98, 285-290.

[10] A Goods Characteristics Model of the Hedonic Ageing Equation: Evidence From a French Marriage Bureau (S. Cameron), **Brussels Economic Review**, 2006, vol.48(4), 341-354.

[11] Pourquoi (et combien) payer pour rencontrer un « bon » conjoint ?, **Revue Economique**, 2007, à paraître.

[12] Who votes for ecologist parties? Lessons from Suburban France (avec Y.Egal, R.Franck, N.Gertchev, B.Jérôme and B.Lemennicier), **Homo Oeconomicus** (resoumis).

4. Articles en révision dans des revues scientifiques à comité de lecture

[13] De l'usage rationnel de la violence physique, **Revue d'Economie Publique** (resoumis).

[14] Positive and negative discrimination in human mate selection, *Journal of Economic Psychology* (*resoumis*).

[15] Une modélisation économétrique de l'activité judiciaire: le traitement des délits au tribunal correctionnel de Reims, *Annales d'Economie et de Statistique*.

[16] The influence of city-specific characteristics on housing hedonic prices: Evidence from Paris suburbia (avec Y.Egal, R.Franck, N.Gertchev and B.Lemennicier), *Applied Economics*.

[17] The use of expert opinion, quality and reputation indicators by consumers: Evidence from the French vaulting stallion semen market (avec P.Lesot, Q.Bonnard and V.Harrant), *Applied Economics*.

5. Articles publiés dans des revues non scientifiques

[18] Les homicides volontaires en France : Une étude économétrique exploratoire, *la Tribune du Commissaire de Police*, décembre 2004.

[19] L'économétrie du crime : un instrument au service de la prospective, *la Revue de la Gendarmerie Nationale*, juin 2004, n°211, p. 122-128.

6. Documents de travail soumis pour publication

[20] Changes in the voting pattern between local and national elections: Evidence from suburban France (avec R.Franck, soumis à *Economics of Governance*).

[21] Broken windows theory and marginal deterrence: Does the punishment of minor sexual offences deter rapes? Evidence from French panel data (soumis à l'*European Journal of Law and Economics*).

[22] The rational use of violence: Evidence from infanticide mothers in Brittany in the 19th century (soumis à l'*American Law and Economic Review*).

[23] Divergences in subjective quality standards between expert opinion and consumer opinion. A "havanometric" analysis (avec S. Marache, soumis à *Applied Economics Letters*).

[24] Valeur subjective de la vie et coût d'opportunité à naître avec un handicap (avec V. Harrant et B. Lemennicier, soumis aux *Recherches Economiques de Louvain*).

[25] Why should increased risk of conviction cause more violent crimes? A note on the “Sarkozy paradox” (soumis à *Applied Economics Letters*).

7. Travaux en cours

[26] Politique pénale et dissuasion : Estimation d’un modèle criminométrique à partir de données de panel françaises.

[27] From preventive to deterrent effect of capital punishment: Does death penalty reduce illegal abortion? Evidence from infanticide mothers in Brittany in the 19th century.

[28] How does health risk change affect the willingness to pay for a financial risk reduction? (avec Valérie Harrant).

[29] Strategic behavior of French pharmaceutical firms: brand-names *versus* generic drugs (avec Valérie Harrant).

[30] What matters more in the R&D and capital expenditures financing by Japanese firms: Multinationality or Keiretsu affiliation? (avec Medhi Nekhili).

[31] Do American households save less because they trust more ? (avec Samy Char).

[32] *How much are you willing to pay for a “better” mate?* A consumer behavior analysis of the price of marital standards of users of professional matchmaking services.

8. Rapports de recherche

[33] Analyse économique de la mise en œuvre de la LOLF au ministère de la Justice, Mars 2004, Laboratoire OMI-EDJ, Reims, avec C. Barrère, S. Harnay et C. Wilmotte.

[34] La criminalité dans le département de la Marne : Une analyse économétrique, Décembre 2003, Laboratoire OMI-EDJ, Reims.

[35] Caractéristiques de l’environnement urbain, valeurs perçues de la qualité de la vie et valeurs des terrains dans le département des Hauts de Seine, 2000-2002, Laboratoire 3DI-LEP, Paris II, avec Y. Egal, R. Franck, N. Gertchev, et B. Lemennicier.

[36] La valorisation économique des impacts environnementaux, 2007-2008, LEM (umr 8179 cnrs) et CRESGE, avec Véronique Flambard et Denis de Valmont.

9. Manuels

Mercatique : Etudes et concepts marketing

Centre d'Enseignement à Distance du Conservatoire National des Arts et Métiers (avec l'aide de Valérie Harrant et Thierry Côme), réalisation d'un manuel électronique, *niveau licence*

Environnement économique de l'entreprise

Centre d'Enseignement à Distance du Conservatoire National des Arts et Métiers (sous la direction de Valérie Harrant et avec l'aide de Thierry Côme), réalisation d'un manuel électronique, *niveau licence*

Economie internationale (*travail en cours*)

Ecole Militaire, réalisation d'un fascicule pour la préparation du Diplôme Technique

Histoire de la Pensée Economique (*travail en cours*)

Ecole Militaire, réalisation d'un fascicule pour la préparation du Diplôme Technique

Microéconomie (*travail en cours*)

Ecole Militaire, réalisation d'un fascicule pour la préparation du Diplôme Technique

10. Communications à des colloques

Communications

New Orleans (Etats-Unis), conférence annuelle de l'American Economic Association, poster session de l'IRRA-SABE (4-7 janvier 2000), *Adverse Selection and the Secondhand Market : An Application to the Impersonal Search for a Spouse.*

Rennes (Etats-Unis), 19^e Journées de Microéconomie Appliquée (6-7 juin 2002), *Price Selection of the Matchmaking Agency on the "Secondhand" Single People Market.*

Seattle (Etats-Unis), Western Economic Association (29 juin -3 juillet 2002), *Price Selection of the Matchmaking Agency on the "Secondhand" Single People Market.*

Seattle (Etats-Unis), Western Economic Association (29 juin -3 juillet 2002), *Influence of city-specific characteristics on housing hedonic prices: Evidence from Paris suburbia.*

Aarhus (Danemark), European Public Choice Society (26 -28 avril 2003), *Determinants of ecologist votes as municipal and presidential elections: lessons from suburban France.*

Cour d'Appel de Reims (France), Conférence d'action publique (23 janvier 2004), *La criminalité dans le département de la Marne : Une analyse économétrique.*

Rennes (France), Association Française de Sciences Economiques (Aide à la décision publique, 18 –19 mai 2004), *Une modélisation économétrique de la mise en œuvre de la LOLF au ministère de la justice : Le traitement des délits au tribunal correctionnel de Reims.*

Lyon (France), Journées Maurice Marchand des doctorants en économie de la santé (30 septembre – 1^o octobre 2004), *Une analyse économique des comportements violents et de l'interaction entre le délinquant et sa victime.*

Prague (République Tchèque), International Association for Research in Economic Psychology (21 – 24 septembre 2005), *Human mate selection and undesirable characteristics in partners.*

Bordeaux (France), 1st International Conference on Quantitative Gastronomy (26 – 27 mai 2006), *Divergences in subjective quality standards between expert opinion and consumer opinion. A "havanometric" analysis.*

Nantes (France), 23^o Journées de Microéconomie Appliquée (1 – 2 juin 2006), *The use of expert opinion, quality and reputation indicators by consumers: Evidence from the French vaulting stallion semen market.*

Strasbourg (France), The 3rd International Conference on Economics and Human Biology (22 – 24 juin 2006), *The influence of anthropomorphic characteristics on human mate search and selection behavior.*

Paris (France), International Association for Research in Economic Psychology (5 – 8 juillet 2006), *On the rational use of violence: Evidence from infanticide mothers in Brittany in the 19th century.*

Nancy (France), Association de l'Economie Sociale (7 – 8 septembre 2006), *L'indemnisation du coût d'opportunité à naître avec un handicap.*

Paris (France), Association Française de Sciences Economiques (14 – 15 septembre 2006), *How much are you willing to pay for a better mate ?*

New York (Etats-Unis), Eastern Economic Association – Society for Advanced Behavioral Economics (23 – 25 février 2007), *Infanticide, rational use of violence and deterrence: Evidence 19th Century Brittany*

Fribourg (Suisse), Journées de Microéconomie Appliquée (31 mai – 1^{er} juin 2007), *Infanticide, rational use of violence and deterrence: Evidence 19th Century Brittany*

Sofia (Bulgarie), European Economics and Finance Society (31 – 3 juin 2007), *How does health risk change affect the willingness to pay for a financial risk reduction?*

Prague (République Tchèque), Xth European Congress of Psychology (3 – 6 juillet 2007), *How much are you willing to pay for a better mate ?*

Athènes (Grèce), 2nd International Symposium on Economic Theory, Policy and Applications (6 – 7 août 2007), *Infanticide, rational use of violence and deterrence: Evidence 19th Century Brittany*

Varsovie (Pologne), European Association of Decision Making (19 – 23 août 2007), *How does health risk change affect the willingness to pay for a financial risk reduction?*

Varsovie (Pologne), European Association of Decision Making (19 – 23 août 2007), *Infanticide, rational use of violence and deterrence: Evidence 19th Century Brittany*

Directions de session

Strasbourg (France), The 3rd International Conference on Economics and Human Biology (22 – 24 juin 2006), *Standard of living and inequality in France.*

Paris (France), International Association for Research in Economic Psychology (5 – 8 juillet 2006), *Measurement and methodological issues.*

Paris (France), International Association for Research in Economic Psychology (5 – 8 juillet 2006), *Gender differences in behavior*, avec Pr. Samuel Cameron (Bradford, UK).

11. Thèse et travaux universitaires

Thèse de doctorat

Des comportements criminels et de leur dissuasion : Une analyse économique de la violence et de la ruse. Aspects théoriques et modélisation criminométrique à partir de données de panel françaises (soutenue publiquement le 17 décembre 2004, avec la mention Très Honorable et les Félicitations du Jury).

Directeur de recherche : Pr. José Kobielski (Reims) ; Président du Jury : Pr. Louis Eeckhoudt (Mons, Belgique) ; Rapporteurs : Pr. Bruno Deffains (Nancy 2) et Pr. Pierre Kopp (Paris I) ; Suffragants : Pr. Christian Barrère (Reims) et Pr. Isaac Ehrlich (Buffalo, Etats-Unis).

Participation à un jury de thèse

Mary Sene (2007, à venir), thèse en Histoire, sous la direction de la Pr. Monique Lakroum (Université de Reims Champagne-Ardenne), sur l'évolution du prix du poisson au Sénégal au XXème siècle.

Aide à la réalisation de thèse

Valérie Harrant (2003), sous la direction du Pr. Christian Barrère (Université de Reims) : Indemnisation et valeur de la vie : Une analyse économique appliquée au cas des victimes contaminées par le virus VIH par transfusion ou injection de produits sanguins en France.

Samy Chaar (2006), sous la direction du Pr. Gérard Lafay (Université Paris II Panthéo-Assas) : Déficit courant, désépargne des ménages et inégalités de revenu aux Etats-Unis.

Hamadou Boubacar (2007, à venir), sous la direction de Mehdi Nekhili (Université de Reims) : Stratégie d'internationalisation et performance des formes d'implantation bancaire à l'étranger.

12. Relecture d'articles pour des revues scientifiques

Review of Economics of the Households, Applied Economics, Operation Research Letters, Economie et Prévision, Psychological Reports

13. Appartenance à des sociétés scientifiques

International Association for Research in Economic Psychology

Society for Advanced Behavioral Economics

Vineyard Data Quantification Society

Collège des économistes de la santé

14. Autres activités

Membre du Conseil Scientifique de l'Université Catholique de Lille

Membre du comité d'achat de la Bibliothèque de Droit, d'Economie et de Gestion (BDEG, Institut Catholique de Lille)