

Chapitre 2

RISQUE SANITAIRE ET RATIONALITÉ DES AGENTS ÉCONOMIQUES : CAS DE LA COVID-19

Thérèse Félicitée Azeng

Résumé

Cet article traite de la perception et du comportement des agents économiques en situation de risque sanitaire. Il est méthodologiquement ancré dans les théories pluridisciplinaires du comportement individuel. Face au risque qu'ils perçoivent diversement, le comportement des agents économiques dépend de différents autres facteurs. Les crises sanitaires nouvelles, c'est-à-dire peu connues scientifiquement, induisent des modifications du comportement qui semblent remettre en cause le postulat de la rationalité des agents économiques. Dès lors, quoique pleinement conscients de la réalité et des dangers auxquels ils s'exposent, les agents économiques pourraient développer des biais comportementaux justifiés par un arbitrage entre les risques sanitaires et les risques concurrents avec lesquels ils coexistent, notamment les risques économiques. La gestion du risque économique pourrait ainsi prendre le dessus sur celle du risque sanitaire, la priorité étant de subvenir aux besoins immédiats.

Mots clés : Agent économique, Rationalité, Risque sanitaire, Crise sanitaire, Covid-19.

Abstract

This article analyses the perception and behavior of economic agents during health crisis. The methodological approach is based on multidisciplinary theories of individual behavior. Depending on the level of risk perception, economic agents behave in different ways. New health crisis, that is to say those that are not scientifically well known, induce irrational behavioral changes as individuals are faced with complex decision-making situations. Therefore, although fully aware of the reality and the dangers to which they are exposed, agents could develop behavioral biases justified by an arbitration between health risks with other competing risks, in particular economic risks. The economic risk management could thus take precedence over that of health risk, the priority being to provide for immediate needs.

Key words: Economic agent, Rationality, Sanitary risk, Sanitary crisis, Covid-19.

Introduction

Le risque est la probabilité qu'un évènement entraîne des conséquences négatives, compte tenu des interactions entre facteurs d'endommagement et facteurs de vulnérabilité. C'est un danger aléatoire, cependant prévisible et calculable, un dommage sans faute pour celui qui le supporte, même s'il peut être occasionné par un tiers (Giraud-Héraud *et al.*, 2014). Les risques sanitaires, quant à eux, sont généralement caractérisés non seulement par une expansion universelle, c'est-à-dire qu'ils touchent tout le monde même ceux qui les produisent ou en profitent ; une incertitude importante au niveau des conséquences, avec de fortes divergences de points de vue ; mais aussi une forte médiatisation entraînant souvent une connotation émotive forte, propice aux rumeurs, et des enjeux médicaux, sociaux, politiques et économiques importants (Appéré et Bonnioux, 2003; Giraud-Héraud *et al.*, 2014). Par ailleurs, les crises sanitaires, du fait du fort écho médiatique qu'elles suscitent mettent les gouvernants devant un dilemme permanent dans la réponse à apporter : opter pour une surinformation pouvant créer la panique, ou alors une sous-information au risque d'être accusés de négligence.

L'enjeu décisif des crises sanitaires c'est l'incertitude à tous les niveaux : sur l'ampleur de la menace, sur l'efficacité des moyens de la traiter et sur ses conséquences (Peretti-Watel, 2020) et sur le comportement des agents économiques. En effet, l'efficacité des politiques de gestion des crises dépend de la qualité de la réaction de la population. Les facteurs de risques individuels reposent sur les comportements libres des agents qui peuvent présenter des risques pour leur santé et/ou celles des autres¹. La coopération du public aux mesures des autorités administratives, nationales ou locales, conditionne la durée de la crise ainsi que son ampleur. Or, une crise sanitaire évolue en ampleur et en durée selon de nombreux facteurs parmi lesquels les comportements individuels². En règle générale, les crises sanitaires nouvelles, c'est-à-dire peu connues scientifiquement, invisibles et plus ou moins mortelles, entraînent des modifications du comportement des agents économiques.

Le but de cet article est d'analyser les comportements des agents économiques en situation de risque sanitaire. Il s'agit en clair de démontrer que la coexistence de plusieurs risques concurrents, du

1. Il peut s'agir d'un recours tardif aux soins, du tabagisme, de l'alcoolisme ou de la toxicomanie.

2. Les autres facteurs peuvent être liés à la performance du système sanitaire, l'environnement social et culturel etc.

fait de la pandémie Covid-19, modifie le référentiel de rationalité chez les individus. Une telle réflexion n'est pas nouvelle. Au contraire, elle intéresse les économistes, et plus généralement les chercheurs en sciences sociales, depuis plusieurs décennies. Seulement la Covid-19 modifie la problématique. Il ne s'agit plus de distinguer entre le *risquophile* et le *risquophobe*. Il s'agit plutôt d'arbitrer entre plusieurs risques concomitants. Dès lors, le recours aux différentes théories traitant du rapport de l'humain au risque peuvent être mobilisées mais elles doivent être dépassées afin de comprendre comment la Covid-19 affecte la rationalité des agents économiques.

L'article est organisé en trois sections. Le concept de rationalité est d'abord discuté du point de vue de la science économique. Ensuite, le cadre théorique nécessaire à la compréhension du comportement des agents économiques face au risque est passé en revue. Enfin, nous montrons pourquoi l'agent économique peut développer un comportement spécifique quand il s'agit du risque sanitaire et qui peut souvent s'avérer non-compatible avec la théorie classique.

Paradigme de la rationalité en économie

Lorsqu'on analyse les théories économiques sur le comportement et la décision, la démarche dominante consiste à se demander quelle est la meilleure action à mettre en œuvre dans une situation donnée (Alcaras, 2004). Se pose alors la question de la rationalité de l'agent économique qui permet de décrire son raisonnement face à un environnement hostile.

La théorie économique est basée sur le postulat que les agents économiques sont rationnels, c'est-à-dire qu'ils utilisent les moyens dont ils disposent pour atteindre leurs objectifs : maximiser leur utilité ou de minimiser leur perte. Un agent économique est considéré comme *idéalement rationnel* s'il est doué d'une parfaite capacité de déduction à partir non seulement de l'information parfaitement disponible, mais aussi de croyances et de préférences correctes et cohérentes (Lagueux, 2005). Les décisions prises et les comportements adoptés dans un tel contexte sont optimaux et objectifs.

Cette vision idéalisée de l'agent économique a suscité de nombreux débats dans la littérature économique, les auteurs estimant que cette vision de l'agent omniscient est très éloignée de la réalité. En effet, l'environnement même de l'agent économique, caractérisé par des limites imposées par diverses conditions et contraintes, réduit la possibilité pour lui de faire un choix optimal. Ces contraintes

peuvent être liées à l'imperfection de l'information disponible, à sa connaissance limitée des états de la nature, aux autres biais cognitifs ou encore au manque de temps. Simon (1957) estime qu'une telle combinaison d'incertitudes ne permet pas de prendre de décision parfaitement rationnelle et objective. Il considère que les individus sont plutôt dotés d'une *rationalité limitée*, du fait de leurs capacités et de leurs connaissances limitées. Ils ont tendance à choisir des solutions probablement pas optimales mais satisfaisantes, basées sur des facteurs subjectifs et intuitifs.

En tout état de cause, les comportements de l'individu dépendent non seulement de son environnement externe, qui est essentiellement opaque et indéterminé, mais aussi de son environnement interne, c'est-à-dire de sa psychologie, ses motivations, ses aspirations et de sa capacité de raisonnement. C'est ainsi que Cherniak (1986) estime que la vision la plus réaliste est celle de la *rationalité minimale* qui traduit le fait que les agents économiques ne sont pas stupides et prennent des décisions motivées par des raisons qui leur sont propres. De même, Alcaras (2004) argue que chaque agent économique obéit à une forme de rationalité parmi d'autres. S'il s'adapte parfaitement aux situations contextuelles selon la quantité et/ou la fiabilité des données disponibles, il s'adapte plutôt mal aux situations qu'il perçoit comme complexes.

Loin de trancher le débat théorique entre les partisans de la vision idéalisée et ceux d'une vision plus réaliste des agents économiques, nous retiendrons simplement que les aspirations et préférences des agents sont évolutives, de même que leur connaissance de l'environnement. Leur comportement résulte alors d'une réflexion construite et évolutive basé sur une procédure d'adaptation constante aux états de la nature. L'environnement décisionnel de l'agent économique devient donc évolutif car se construisant de manière progressive à l'environnement tant externe qu'interne. C'est sensiblement la vision que Simon (1976) développe dans sa théorie de la *rationalité procédurale*. Comme le soutient Lagueux (2005), les agents économiques sont rationnels car ils ont tendance à « *agir de façon appropriée, c'est-à-dire de façon telle que, compte tenu de leurs croyances, leur action vise à faire en sorte qu'un de leurs désirs soit satisfait* ». Ils sont donc cohérents dans leurs préférences, leurs désirs et leurs croyances. Par conséquent, les décisions prises et les comportements adoptés peuvent ne pas être optimaux en un instant précis, mais ils sont satisfaisants compte tenu de la procédure qui les génère à cet instant.

Théories du comportement face au risque

L'analyse du risque en sciences sociales et humaines a connu un essor considérable durant les années 1970. Si les premiers travaux sur la compréhension des paradoxes des sociétés face à la perception du risque sont réalisés par des psychologues, des anthropologues et des sociologues, l'intérêt des économistes pour ce champ d'étude s'est développé progressivement. Cette section a pour objectif d'effectuer un bref tour d'horizon de la littérature en sciences économiques et sociales traitant du risque. Ces travaux permettent de comprendre les réactions individuelles et collectives face au risque en expliquant pourquoi les individus se concentrent sur certains types de risques plutôt que d'autres, et pourquoi ils ne perçoivent pas les mêmes risques de la même manière (Kermisch, 2010). De manière globale, deux principales théories émergent : la théorie culturaliste et le paradigme psychométrique.

Théorie culturaliste du risque

Le comportement d'un individu vis-à-vis du risque dépend de la perception qu'il en a. Selon l'approche culturaliste, les opinions et les comportements des agents économiques face à un risque donné ne dépendent pas seulement du niveau de compétence technique de chacun, ce qui les limiterait à une opposition entre experts et profanes, mais ils dépendent aussi des valeurs de chacun et de la culture à laquelle il adhère. C'est ce que Peretti-Watel (2020) appelle le « biais culturel ». Selon cette approche, le comportement face au risque n'a rien de scientifique, il a plutôt des soubassements culturels. C'est ainsi que les sociétés où la croyance et la pratique religieuse sont très marquées seront caractérisées par des comportements basés sur la foi en Dieu et en sa miséricorde. De la même manière, les sociétés à forte tendance écologiste baseront leurs comportements sur le respect strict de l'environnement. Peretti-Watel (2020) en conclut que la culture fournit un cadre de perception spécifique, qui détermine la façon dont les humains appréhendent le monde qui les entoure, interprètent les informations qui leur parviennent, et donc la façon dont ils évaluent les risques.

Cette vision du « tout-est-culture »³ est très controversée notamment du fait de son caractère clivant : certaines cultures seraient ainsi plus « évoluées » que d'autres qui le seraient moins. Ce discours culturaliste a d'ailleurs été très souvent repris par les idéologies xénophobes et racistes pour expliquer la présence de certaines

3. Pour reprendre les termes de Vidal (2004).

civilisations et races sur les autres⁴. Il est donc nécessaire de dépasser ce type d'analyse car les comportements humains face au risque dépendent de la combinaison de divers facteurs notamment de la rationalité économique des agents.

Paradigme psychométrique du risque

Dans les années 1970, un groupe réunissant des économistes et des psychologues comportementalistes a forgé un courant de recherche appelé le « paradigme psychométrique ». Ces chercheurs ont tenté d'expliquer le comportement des agents face à un risque selon la différenciation sociale. Ils opposent ainsi deux manières d'appréhender le risque : celle du « public », encore appelé les « profanes », et celles des « experts ». Cette dichotomie est visible dans la manière de percevoir le degré de risque : les « experts » évaluent les risques selon une échelle quantitative et objective (comme le nombre de contaminés, de décès, de guéris...) tandis le « public » exprime généralement sa crainte du risque perçu selon des raisons essentiellement subjectives (médiatisation du risque, fiabilité de l'information, expériences personnelles marquantes, connaissances générales...). Ce sont ces différentes raisons que les théoriciens du paradigme psychométrique tentent de mettre en évidence sur la base d'enquêtes afin de construire une échelle d'appréciation du risque. Ainsi donc, le comportement du « public » est supposé irrationnel en comparaison de celui des « experts » jugé rationnel.

En 1985, l'un des auteurs phares du paradigme psychométrique, Paul Slovic, a publié avec d'autres chercheurs une étude qui fournit une typologie et une mesure de la perception des risques par les agents, démontrant par conséquent que la perception du risque est mesurable et prévisible. Pour cela, ils listent et quantifient toutes les dimensions du risque prises en compte par les individus pour évaluer un risque et son acceptabilité, au-delà de sa fréquence et de sa gravité. Peretti-Watel (2020) regroupe ces variables et les résume en une série de questionnements antinomiques : risque familier ou nouveau, choisi ou subi, juste ou injuste, mortifère à grande échelle ou tueur silencieux, etc. L'idée centrale du paradigme psychométrique est que le sentiment de pouvoir contrôler individuellement ou non un risque dépend des ressources quantitatives et qualitatives des personnes.

Si le paradigme psychométrique a des arguments pertinents pour expliquer les comportements face au risque, on peut cependant remettre en cause son fondement sur le niveau de connaissance du

4. Sur les dérives de la théorie culturaliste, lire Meyran et Rasplus (2014).

« public » par rapport à l'information disponible. En clair le biais informationnel peut générer un biais de perception du risque par le « public ». Par ailleurs, la primauté des avis des « experts » sur ceux des « profanes » est contestable car ils peuvent eux-mêmes être sujets au biais de perception du risque, notamment lorsqu'on fait appel à leur « intuition d'expert ».

Analyse économique du comportement face au risque

Si initialement, la théorie classique du comportement des individus face au risque est basée sur le fait que ceux-ci agissent de telle sorte qu'ils maximisent une espérance d'utilité, les économistes admettent désormais que des alternatives s'offrent aux agents économiques pour maximiser leur espérance d'utilité. Il y a donc une diversité de comportements face au risque (Giraud-Héraud *et al.*, 2014).

Les travaux de Maurice Allais (1953), Tversky et Kahneman (1992), Rabin et Thaler (2001) remettent en cause la théorie classique et montrent que le degré d'aversion au risque subit l'influence de facteurs internes et externes à la décision tels que les caractéristiques des individus, l'environnement du choix, le contexte particulier, les alternatives de choix, etc. Selon Giraud-Héraud *et al.* (2014), l'existence de biais comportementaux peut expliquer les divergences observées face au risque. On peut citer, entres autres⁵, les *déficits cognitifs liés à la capacité de calcul* du consommateur qui traduisent la tendance à éviter les options dont on manque d'information ; les *effets de déni* ou la tendance à ne considérer qu'une partie de la réalité, généralement la plus positive, même s'il existe des preuves rationnelles du contraire ; les *effets d'incohérence temporelle* qui représentent un *conflit* entre les désirs et le bien-être présents et à venir ; ou encore les *effets d'optimisme ou de pessimisme* selon lesquels le niveau d'aversion au risque d'un individu sera très différent selon qu'il vient de subir un dommage important ou qu'il vient de cumuler une série de réussites. Bien évidemment, ces biais comportementaux agissent différemment en fonction de la personnalité des individus et certains s'appliquent bien au contexte des crises sanitaires.

Incertitude et rationalité en situation de crise

Au demeurant, les crises sanitaires sont caractérisées par une forte incertitude à la fois sur l'ampleur et les conséquences mais aussi sur la réaction du public. En temps de crise, le comportement des agents

5. Lire Giraud-Héraud *et al.* (2014) pour une revue complète et détaillée des différents types de biais comportementaux.

économiques dépend de leur confiance dans l'amélioration de la situation, ce qui rend les choses encore plus incertaines et l'incertitude s'auto-entretient.

Vulnérabilité face à l'incertain

La compréhension des comportements humains du point de vue des interactions stratégiques doit nécessairement tenir compte de deux prérequis, selon Terracol et Vaksman (2016). Dans un premier temps, les réactions initiales et le processus cognitif des agents économiques qui décrivent la manière dont ceux-ci choisissent leurs actions lorsqu'ils font face à une situation stratégique donnée pour la première fois. Dans un second temps, ils considèrent que les agents évoluent dans le cadre de jeux répétés à observation parfaite et information complète. Ceci permet de postuler qu'ils peuvent observer l'histoire passée des actions les uns des autres, ainsi que les gains associés à leurs choix ; et donc essayer d'inférer sur les stratégies des autres en se basant sur cette histoire passée. Il est conséquemment possible d'analyser les dynamiques des comportements des agents dans le cadre des jeux répétés afin d'entrevoir la manière dont les expériences passées influencent les actions courantes.

L'émergence d'une pandémie comme celle liée au nouveau Coronavirus (encore appelé Covid-19) confronte l'humanité à une crise sanitaire sans précédent. Dans la plupart des pays du monde, sa conséquence immédiate a été, dès le mois de février 2020, la paralysie de tous les modes de vie connus jusqu'alors⁶. Elle se caractérise par trois éléments clés : son origine plus ou moins contingente, la rapidité de sa propagation et son traitement encore incertain à ce jour. Jusqu'à présent, il n'existe toujours pas de vaccin, ni de traitement universellement admis par les scientifiques et les complications liées à la maladie sont encore incertaines. La seule certitude réside sur sa grande et rapide contagion. Cette rapidité de propagation s'explique par l'intensité des flux de marchandises et surtout des personnes dans le monde. Comparant la pandémie Covid-19 à la grippe espagnole de 1917-1918, Peretti-Watel (2020) relève que la seconde a mis deux ans à faire le tour du monde, alors qu'il suffit de quelques semaines pour que la Covid-19 se propage à quasiment tous les pays du monde.

Raude (2020) établit qu'il existe deux critères majeurs qui structurent l'inquiétude face aux risques sanitaires. D'une part, la méconnaissance d'un risque donné et, d'autre part, le niveau de

6. Fermeture des frontières nationales, des écoles et des universités, arrêt des manifestations publiques, restrictions au niveau des administrations, des transports et des lieux de culte, etc.

contrôle que l'on a sur ces menaces. Avec la Covid-19, il y a combinaison de ces deux facteurs car le virus est encore mal connu et mal compris, simplement parce qu'émergent et que la connaissance scientifique et biomédicale se constitue au fur et à mesure qu'on étudie les cas. Par ailleurs, son caractère invisible et asymptomatique rend le virus encore plus anxiogène. Toutefois, la Covid-19 fait, au moins à ce stade de son expansion, encore moins de victimes que le paludisme, le VIH-SIDA ou encore la grippe saisonnière. Raude (2020) en conclut que les agents économiques sont complètement irrationnels face à la Covid-19. En effet, d'un point de vue rationaliste, la peur d'une maladie devrait normalement être proportionnelle au nombre de morts qu'elle cause.

Scenarios Panique Versus Habitudes

Raude (2020) décrit deux principaux scénarios de réaction des populations lors d'une crise sanitaire. Le premier est le « *scénario panique* » où *l'inquiétude croissante entraîne le développement de comportements aberrants comme le fait de faire des réserves plus que nécessaire de nourriture et de médicaments en prévision d'un supposé chaos. C'est l'illustration parfaite du conflit entre la rationalité individuelle et la rationalité collective. Au plan individuel et émotionnel, il est rassurant et apaisant de se constituer des stocks de produits; mais au plan collectif, le risque de pénurie subséquent à ces comportements individualistes ne fait qu'alimenter le sentiment de panique. Généralement, cette phase ne dure pas longtemps et se régule assez vite au fur et à mesure que l'épidémie se développe. Le deuxième scénario décrit par Raude (2020) est celui de l'« *accoutumance ou de l'habitation* » par rapport à l'inquiétude. Au fur et à mesure de l'accroissement du nombre de cas, des processus de régulation des émotions et de la peur se mettent progressivement en place. Il s'agit d'un mécanisme psychologique classique parce que l'être humain ne peut pas vivre continuellement dans la peur et la paralysie. Une impression de maîtrise de la situation se développe ainsi à partir de récits plus ou moins crédibles relativisant la létalité de la pathologie grâce à la découverte de thérapies endogènes efficaces et à la portée de tous.*

Paradoxalement, ces deux scénarios peuvent très bien coexister. En règle générale, une partie de la population, souvent majoritaire, est plutôt sereine et attend de voir ce qui va se passer avant de réagir. Mais elle cohabite avec une minorité qui, elle, est anxieuse et très active (Raude, 2020). L'interaction entre ces deux groupes, ainsi que leur

position ou leur influence dans la prise de décision détermine le mode de gestion de la crise sanitaire.

Arbitrage risque sanitaire – risque économique

Les actions des agents économiques rationnels sont incessamment motivées par des besoins individuels qu'ils cherchent à assouvir. Il existe pourtant une certaine discontinuité dans l'aversion au risque puisque les agents ne valorisent pas de manière symétrique un gain ou une perte. Par conséquent, la prise en compte des biais cognitifs et émotionnels est nécessaire pour comprendre des comportements que d'aucuns qualifieraient d'irrationnels (Giraud-Héraud *et al.*, 2014). Cette incohérence est souvent due à une mauvaise perception des conséquences à venir et, en réalité, à une forte préférence des agents économiques pour leurs intérêts présents. La Covid-19, comme les risques sanitaires de type « nouveaux », a la caractéristique des pathologies universelles car elle « ne se soucie pas de la race ou de la nationalité, de la faction ou de la foi. Elle attaque tout le monde, sans exception »⁷. C'est ce que Beck (2001) a appelé le « caractère démocratique » des nouveaux virus auxquels personne n'échappe, contrairement à d'autres risques qui en général sont socialement différenciés. Pourtant, Douglas (2002) souligne l'importance de la dotation individuelle en ressources dans les inégalités sociales d'exposition au risque et sur la distinction entre risque subi et risque choisi. Selon elle, les riches peuvent choisir ce à quoi ils s'exposent, alors que les pauvres ne choisissent pas de vivre dans un endroit pollué, où la criminalité est forte, les logements exigus, etc., ils subissent en général les risques. Ainsi donc, en présence d'un risque sanitaire, le niveau de revenu peut expliquer le comportement risqué de certains agents par rapport aux autres.

Du point de vue de la rationalité, on serait tenté de croire qu'il ne saurait y avoir d'arbitrage à faire entre risque sanitaire et risque économique car, comme le fait remarquer Mattei (2020)⁸ : « L'économie, même lorsqu'elle est à terre, peut redémarrer, se relancer. [...] Une vie, elle, est définitivement perdue ». Pourtant, Peretti-Watel (2020) estime que toute crise sanitaire met les individus face à des risques concurrents. Si l'on considère la crise de la Covid-19, la limitation ou l'arrêt des activités économiques crée ou accentue les risques économiques, comme la baisse des revenus, le chômage, la précarité et

7. Propos tenus par António Guterres, le Secrétaire Général de l'ONU, le 23 mars 2020.

8. Ancien président de la Croix-Rouge française de 2004 à 2013 ; Dans un entretien au Journal français LA CROIX paru le 13 Mars 2020. « Comment arbitrer entre risque sanitaire et risque économique ? ».

la vulnérabilité économique. Ces risques concurrents sont un élément clé de la compréhension des attitudes de ces individus face au risque sanitaire.

La gestion de la pandémie de la Covid-19 diffère d'un État à l'autre. Certains optent pour le confinement total de la population tandis que d'autres restreignent les mouvements de foule, quand certains autres préfèrent mettre l'accent sur les mesures d'hygiène et de distanciation sociale. Quel que soit le mode de gestion choisi, on observe des biais de comportements qui vont à l'encontre des mesures prescrites par les autorités. Par exemple, dans le but de préserver leurs revenus et leurs conditions de vie, certains agents économiques sont prêts à s'exposer au risque d'être infectés par le virus en ne se pliant pas aux mesures de restriction ou de confinement. À leurs yeux, la gestion du risque économique prend le dessus sur celle du risque sanitaire. Chacun a pourtant bien conscience des dangers encourus mais la conscience du risque ne se situe plus dans le présent, mais dans l'avenir, la priorité étant de subvenir aux besoins immédiats. C'est ainsi qu'il est courant d'entendre dire qu'«on ne peut confiner la pauvreté». Dans les sociétés modernes, le mode de gestion des crises est souvent basé sur la responsabilité individuelle. Concrètement, au lieu de recourir à la force pour que les individus adoptent les comportements souhaités, les autorités préfèrent en faire des acteurs de la régulation des pratiques sociales. C'est pourquoi la responsabilité individuelle est très souvent au cœur des campagnes de prévention en matière de santé, à l'instar des mesures d'hygiène édictées par l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS)⁹. Reprise par la plupart des pays, cette approche sous-tend les mesures prises pour contenir la propagation de la Covid-19. Toutefois, les contrevenants aux mesures s'exposent, dans certains cas, à des sanctions prévues par les autorités nationales ou locales¹⁰. L'objectif de ces sanctions est de décourager les comportements déviants et tenter de limiter la propagation du virus au sein de la population.

9. Se laver fréquemment les mains avec du savon et de l'eau ou une solution hydro-alcoolique, tousser ou éternuer dans le coude, utiliser un mouchoir à usage unique, porter un masque de protection, etc.

10. C'est ainsi qu'en France, le non-respect du confinement est passible du paiement d'une amende de 135 euros. Au Cameroun, le non-port du masque expose le fautif à une amende jusqu'à 9 euros. Au Canada, l'infraction aux consignes de distanciation sociale peut coûter jusqu'à 1000 euros.

Conclusion

Les crises sanitaires sont caractérisées par une forte incertitude à la fois sur leur ampleur et sur leurs conséquences, mais aussi sur la réaction du public face au risque sanitaire. La particularité de la Covid-19 c'est qu'elle impose aux agents économiques un choix entre plusieurs risques qui coexistent simultanément. Cet article a analysé la modification du comportement des agents économiques qui en résulte, selon une approche pluridisciplinaire convoquant différentes théories. Ce faisant, l'objectif est de montrer que dans une telle situation multi-risques la perception individuelle du risque sanitaire est multidimensionnelle.

À l'issue de l'analyse, il nous apparaît que les crises sanitaires nouvelles, c'est-à-dire peu connues scientifiquement, induisent des modifications du comportement qui semblent remettre en cause le postulat central de la théorie économique classique de rationalité des agents économiques. Ceux-ci prennent des décisions face au risque qui obéissent à leurs propres rationalités, basées sur la combinaison de leurs aspirations et préférences ainsi que de l'existence de risques concurrents et de l'environnement informationnel. Il ne s'agit donc pas d'une irrationalité, mais plutôt du fruit d'une réflexion construite, cohérente et évolutive basée sur une procédure d'adaptation constante aux états de la nature. Par conséquent, les décisions prises et les comportements adoptés peuvent paraître peu optimaux pour l'adversaire, mais ils sont satisfaisants compte tenu de la procédure qui les génère à cet instant.

Un prolongement intéressant de ce travail consisterait à analyser les comportements individuels en contexte de crise sanitaire mais du point de vue des interactions stratégiques qui s'avèrent bien utiles pour comprendre les mécanismes en jeu dans un environnement multirisques. On supposerait par exemple que s'il est de la responsabilité individuelle de chacun de gérer ses propres risques, le comportement des uns vis-à-vis du risque impacte sur le risque collectif ; et l'optimalité des agents économiques dépend des choix faits par les autres agents. Par ailleurs, si la théorisation des comportements face au risque a fait l'objet de nombreux travaux en sciences économiques et sociales, le passage à l'empirisme est plus difficile à mettre en œuvre. Ceci pourrait constituer une autre piste de recherche intéressante pour des travaux futurs.

Références bibliographiques

- Alcaras, J.-R. (2004). Les conceptions de la décision en sciences économiques: vers une approche ingénieriale? Dans J.-R. Alcaras, P. Gianfaldoni & G. Paché (Eds.), *Décider dans les organisations- Dialogues critiques entre économie et gestion* (pp. 57-78). Paris : L'Harmattan.
- Appéré, G., et Bonnieux, F. (2003). *Analyse du comportement face à un risque sanitaire cas de la consommation non-marchande de coquillages. Revue d'économie politique*, 113(3), 373-401.
- Beck, U. (2001). *La société du risque: sur la voie d'une autre modernité*. Paris : Aubier.
- Cherniak, C. (1986). *Minimal rationality*: Mit Press.
- Douglas, M. (2002). *Les Risques du Fonctionnaire du Risque: La Diversité des Institutions et la Répartition des Risques. The Risks of the Risk Officer: Diversity of Institutions and The Distribution of Risks*. *La Revue Alliage*, 40, 61-74.
- Giraud-Héraud, E., Fontes, M. A., et Pinto, A. S. 2014. *Crise sanitaires de l'alimentation et analyses comportementales*.
- Kermisch, C. (2010). *Les paradigmes de la perception du risque*. Paris : Lavoisier.
- Lagueux, M. (2005). *L'agent économique: rationalité maximale ou minimale. Cahiers d'économie politique/Papers in Political Economy* (2), 143-158.
- Mattei, J.-F. (2020). Comment arbitrer entre risque sanitaire et risque économique? *Journal LA CROIX paru le 13 Mars*: <https://www.la-croix.com/Debats/Forum-et-debats/Comment-arbitrer-entre-risque-sanitaire-risque-economique-2020-03-12-1201083640> accédé le 18 avril 2020.
- Meyran, R., et Rasplus, V. (2014). *La nouvelle idéologie culturaliste. Hommes & Libertés*, 166, 16-18.
- Peretti-Watel, P. (2020). Sociologie du risque et crises sanitaires : un éclairage sur la pandémie du coronavirus *Propos recueillis le 27 mars 2020 par Anne Châteauneuf-Malclès pour SES-ENS. Entretien publié le 4 avril 2020* : <http://ses.ens-lyon.fr/articles/sociologie-du-risque-et-crisis-sanitaires-un-eclairage-sur-la-pandemie-du-coronavirus> accédé le 19 avril 2020.

- Raude, J. (2020). Coronavirus : L'épidémie nous renvoie à la fragilité de nos existences *TV5 Monde Entretien du 12 mars 2020*: <https://information.tv5monde.com/info/coronavirus-1-epidemie-nous-renvoie-la-fragilite-de-nos-existences-351156> accédé le 17 avril 2020.
- Simon, H. (1957). *Models of Man*. New York: John Wiley & Sons.
- Terracol, A., et Vaksman, J. 2016. *Rationalité limitée et interactions stratégiques dans les jeux expérimentaux*. *L'Actualité économique*, 92(1-2), 113-149.
- Vidal, L. (2004). *Les pièges du culturalisme*. *Transcriptase*(114), 29-31.