



Pitié pour les troisièmes!

IVAR EKELAND

Les marchands offrent des options qui tirent parti des caractéristiques secrètes de leurs clients, lesquels en profitent aussi. Tout est bien.

On n'est pas dans la tête d'autrui : vous voyez ce que je fais, vous écoutez ce que je dis, vous lisez ce que j'écris, mais vous ne savez pas ce que je pense. Cette constatation paraît d'une affligeante banalité, propre tout au plus à alimenter des réflexions métaphysiques sur le sujet pensant. Il n'en est rien : elle a des conséquences sur l'activité humaine, et les économistes modernes ont le mérite de l'avoir enfin mise au centre de la théorie.

Examinons un exemple simple. Voici que je m'établis comme assureur automobile. Au terme d'une étude statistique poussée, je constate que les mauvais conducteurs ont plus d'accidents que les bons, et j'établis donc deux tarifs, l'un pour les bons, l'autre pour les mauvais, calculés de manière à me laisser un modeste bénéfice. Voici donc que le premier client se présente, et je lui pose donc la question : «J'ai deux tarifs, l'un pour les bons conducteurs et l'autre pour les mauvais. Êtes-vous bon ou mauvais conducteur?»

Notez bien que dans beaucoup de pays, où les compagnies d'assurances sont en concurrence, il leur est interdit de se communiquer les dossiers des clients. La situation que je décris, si elle n'est pas applicable en France, où les gens traînent leur *bonus* ou leur *malus* avec eux, n'en est pas moins réaliste. Qui, dans ces conditions, répondrait qu'il est mauvais conducteur et réclamerait le tarif élevé? Aussi devrais-je donc assurer tous mes clients au prix que j'avais calculé pour les bons conducteurs ; je perdrais de l'argent et je devrais relever les primes l'année suivante, amenant ainsi le départ de quelques bons conducteurs qui ne veulent pas payer pour les mauvais. Je me retrouverais avec une clientèle composée uniquement de mauvais conducteurs.

Supposons maintenant qu'au lieu d'interroger directement le client sur ses capacités de conducteur, je lui pose la question suivante : «J'ai deux tarifs : l'un avec une franchise élevée et une prime basse, l'autre avec une franchise basse et une prime élevée. Lequel choisissez-vous?» Si ces montants sont bien calculés, les clients se répartiront en deux populations. Si les montants des primes sont bien

calculés, les bons conducteurs, ou ceux qui se jugent tels, choisiront le premier contrat (prime basse), et les mauvais le second (franchise basse). Ce calcul est délicat, car il faut que chacun des contrats soit avantageux pour la population à laquelle il est destiné, sans le devenir pour l'autre, mais enfin il est possible. Le résultat est que chacun, dans son propre intérêt, me dira la vérité, les bons conducteurs qu'ils sont bons, ce qui n'a rien d'extraordinaire, et les mauvais qu'ils sont mauvais, ce qui est plus remarquable, non par des mots, mais par le contrat choisi.

Si l'ensemble des deux contrats que l'assureur propose permet d'atteindre ce résultat, on dit que ces contrats sont révélateurs (ou incitatifs), et l'assureur détermine alors, parmi tous les contrats révélateurs, le plus avantageux pour lui (qui lui rapportera le plus d'argent). Ses possibilités de gain ne sont pas illimitées car, s'il matraque trop les clients, ils iront s'assurer ailleurs et il y a donc un meilleur contrat révélateur. Celui-ci a des propriétés intéressantes.

On constate, par exemple, qu'il faut faire des conditions particulièrement avantageuses aux bons conducteurs pour qu'ils ne soient pas attirés par le contrat proposé aux mauvais. En d'autres termes, si l'on pouvait lire sur les visages qui conduit bien et qui conduit mal, l'assureur changerait ses contrats d'une façon qui n'affecterait pas les mauvais conducteurs, mais où les bons conducteurs seraient assurés à un «juste prix» moins avantageux pour eux que celui dont ils bénéficient en l'absence d'information. En d'autres termes, ceux-ci, du fait qu'ils sont seuls à savoir qu'ils sont bons et qu'ils peuvent prétendre qu'ils sont mauvais, touchent une rente dite «informationnelle».

On pourrait penser que ce genre de considérations est typique du néolibéralisme actuel et du souci d'extraire des poches des consommateurs jusqu'au dernier centime, mais l'on se tromperait. Les racines de cette théorie se trouvent en France, et même dans le débat sur le service public à la française, entamé depuis deux siècles et toujours d'actualité.

La première étude sur les contrats révélateurs est le mémoire que Léon Walras adresse en 1875 à Jules Ferry, alors ministre des Transports, comme contribution au débat sur la nationalisation des chemins de fer. Dans ce mémoire, Walras, qui devait passer à la postérité comme le fondateur de la théorie de l'équilibre général, explique la politique tarifaire des compagnies de chemin de fer et, notamment, l'existence des trois classes pour les voyageurs, à la lumière de ce qui n'est pas encore la théorie des contrats révélateurs. En fait, dit-il, dans un français admirable : «Les compagnies considèrent, à tort ou à raison, le prix moyen de 7,06 centimes (au kilomètre), prix assez voisin de celui de 7,5 qui est le prix des Secondes, comme étant le prix de bénéfice maximum ; mais elles ne veulent pas négliger d'accepter plus des voyageurs disposés à payer plus, ni même refuser d'accepter moins des voyageurs décidés à ne pas payer tant.»

Quand Walras écrit, les compagnies sont privées, mais cela ne change rien : dans la logique du Service public, l'État propriétaire cherchera à ce que les voyageurs qui peuvent payer plus subventionnent ceux qui ne peuvent pas payer tant. Ne pouvant connaître la déclaration de revenus des voyageurs lorsqu'ils retiennent leur place, la SNCF atteint le même résultat en leur proposant aussi des premières ou des secondes. Laissons, pour terminer, la parole à Walras :

«De là l'institution des trois classes distinctes et les grands efforts qu'elles font pour accentuer, d'une part les avantages de la 1^{re} classe, et, d'autre part, les désavantages de la 3^e. Quand on réclamait jadis à si grands cris la fermeture des voitures de 3^e classe par des vitres, quand on réclame aujourd'hui leur chauffage en hiver, et qu'on se plaint à ce propos de la dureté des compagnies, on ne saisit pas leur vrai mobile. Si les voitures de 3^e classe étaient assez confortables pour que beaucoup de voyageurs de 2^e classe et quelques-uns de 1^{re} y allaient, le produit net total, tel qu'il se compose d'après la théorie du monopole, serait abaissé. Et voilà tout!»

