

Thema

UMR 8184

Théorie Économique, Modélisation et Applications

Thema Working Paper n° 2011-08
Université de Cergy Pontoise, France

Des décisions collectives au bien-être individuel

Olivier Donni

Avril, 2011

Des décisions collectives au bien-être individuel

Olivier Donni*

Avril 2011

Résumé Pour examiner la question de la répartition des ressources au sein du ménage, les économistes ont d'abord été tentés d'étendre les modèles de comportement développés pour les personnes seules (qui sont généralement jugés comme satisfaisants par la profession) à des couples ou des familles plus étendues. Cependant, devant les limites de cette manière de procéder, telles que l'absence de justifications théoriques convaincantes de la nécessaire agrégation des préférences individuelles, ils ont développé une approche plus générale basée sur la seule hypothèse d'efficacité de l'allocation des ressources. Depuis, les recherches les plus récentes ont considéré de nouvelles généralisations des modèles existants où la situation efficace est seulement un cas particulier.

Mots-clés Décision des ménages ; Modèles unitaires ; Modèles collectifs ; Théorème de l'enfant gâté

Codes JEL D1, J1

*Université de Cergy-Pontoise, THEMA, F-95000 Cergy-Pontoise. Courriel : olivier.donni@u-cergy.fr.

INTRODUCTION

Des questions anciennes... mais des réponses récentes

Les économistes savent que les ressources peuvent être réparties de manière très inégales entre les personnes vivant dans un même ménage. Dans les années quatre-vingts, le futur prix Nobel Amartya K. Sen (1988) déclarait que « there is a good deal of evidence from all over the world that food is often distributed very unequally within the family – with a distinct sex bias (against the female) and also an age bias (against the children) ». Jusqu’il y a peu de temps, toutefois, les modèles théoriques existants en économie ne permettaient pas d’expliquer comment les ressources du ménage sont distribuées entre ses membres. Le ménage y était essentiellement vu comme une boîte noire dont le fonctionnement interne est masqué et dont seules les relations avec le monde extérieur sont spécifiées.¹ Ces lacunes ont été comblées aujourd’hui. Une partie importante des développements récents en économie de la famille a été consacrée à la description des comportements (en termes de consommation, de travail, de fécondité et d’éducation) des ménages composés de plusieurs personnes et à l’explication du processus de négociation entre ces personnes. L’objectif de ces travaux – au delà de la satisfaction d’une simple curiosité scientifique – est de trouver des fondements théoriques aux politiques économiques qui ciblent certains individus dans le ménage. Par exemple, il s’agit de déterminer les effets d’une modification de la fiscalité ou des lois relatives au divorce sur la distribution des ressources au sein du ménage.

¹Une exception, ancienne, est le modèle d’offre de travail développé par Jane H. Leuthold (1968), dans lequel l’existence de deux décideurs est explicitement postulée.

Aux origines : le comportement d'un agent isolé

En économie, on suppose généralement qu'une personne vivant seule choisit, parmi les paniers de biens qu'elle peut atteindre financièrement, celui qui lui fournit le plus haut niveau de bien-être.² C'est ce que l'on appelle la rationalité individuelle. Techniquement, les décisions en termes de consommation sont décrites à l'aide d'une fonction d'utilité qui est maximisée sous une contrainte budgétaire. La fonction d'utilité est une représentation des préférences individuelles pour les différents ensembles de biens proposés sur le marché ; elle matérialise d'une manière synthétique les relations de substituabilité ou de complémentarité qui peuvent exister entre ces biens. De plus, elle peut également être vue comme une mesure *ordinaire* du bien-être de l'agent exprimée en fonction de sa consommation. Ainsi, plus le niveau d'utilité de l'agent augmente, plus son niveau de vie s'élève. Quant à la contrainte budgétaire, elle est déterminée par le revenu et les prix des biens. Les solutions de cette maximisation sont les fonctions de demande de biens, dont les arguments sont le revenu et les prix, qui décrivent directement le comportement de l'agent.³

Cette manière de procéder est très commode ; elle présente un certain nombre d'avantages. Premièrement, les fonctions de demande doivent satisfaire des contraintes qui peuvent être testées empiriquement à l'aide de données provenant d'enquêtes.⁴

²La notion de bien dans ce qui suit doit être prise dans son acception la plus large ; cela inclut le loisir, et donc le travail, mais aussi éventuellement les enfants. Les enfants ont naturellement un prix même si celui-ci est difficile à calculer.

³La théorie discutée ici s'exprime généralement sous une forme mathématique. Pour se faire une idée de la manière dont elle se présente, on peut la décrire très brièvement. Soit \mathbf{q} le vecteur de biens consommés par la personne, \mathbf{p} le vecteur de prix correspondants, et R son revenu. Alors le problème est de maximiser $u(\mathbf{q})$ sous la contrainte $R = \mathbf{p}'\mathbf{q}$, où $u(\mathbf{q})$ représente la fonction d'utilité de la personne en question. La solution du problème est un ensemble de fonctions, $\mathbf{q} = \mathbf{q}(\mathbf{p}, R)$, dites « demande ». Ce sont les propriétés de ce genre de fonctions qui sont examinées par les économistes.

⁴L'enquête Budget des Familles en France ou le Consumer Expenditure Survey aux Etats-Unis

Par exemple, elles doivent être homogènes de degré zéro : si tous les prix et le revenu augmentent d'un même pourcentage, les quantités de biens demandées ne changent pas. Elles doivent également satisfaire des restrictions plus sophistiquées connues sous le nom de « conditions de Slutsky ». La théorie peut donc être falsifiée au sens de Karl Popper. Deuxièmement, les fonctions de demande peuvent être intégrées. En d'autres termes, la fonction d'utilité sous-jacente dont elles sont dérivées peut être retrouvée de manière unique à une transformation croissante près à partir de l'observation de toutes les fonctions de demande de l'individu. Cette dernière propriété est essentielle car elle permet de faire des analyses de bien-être. Par exemple, il est ainsi possible de déterminer si une certaine modification des taux de taxation des biens améliore ou détériore le niveau de vie de l'individu.

LE COMPORTEMENT D'UN GROUPE D'AGENTS : QUELQUES QUESTIONS PRÉLIMINAIRES

La représentation du comportement de ménages incluant plusieurs personnes soulève un certain nombre de difficultés. Pour commencer, nous allons devoir introduire plusieurs distinctions, sur les préférences, les biens, et les variables explicatives, qui ne prennent de sens que dans le cas d'un ménage de plusieurs personnes.

Forme des préférences et types de biens

D'une manière générale, le bien-être d'un individu, ou son niveau d'utilité, peut dépendre de sa consommation propre mais également de la consommation des autres personnes vivant dans le ménage. Par exemple, l'un des conjoints peut avoir de l'averssion pour la musique écoutée par la personne avec qui il vit, prendre soin de ce qu'elle mange, apprécier ou non les vêtements qu'elle porte. On dira que la consommation peuvent, par exemple, être utilisées.

d'un individu exerce une externalité sur le bien-être des autres personnes vivant dans le ménage. En étant plus spécifiques, on peut distinguer les individus selon qu'ils sont altruistes ou égoïstes. Par définition, l'utilité d'un individu altruiste (au sens de Becker) dépendra directement du niveau d'utilité atteint par les autres membres du ménage, et donc indirectement de la consommation de ceux-ci, tandis que l'utilité d'un individu égoïste dépendra uniquement de sa propre consommation.

Si l'on considère le cas d'un individu altruiste ou égoïste, en l'absence d'externalités, on peut aussi faire une distinction entre biens privés et biens publics. Un bien public, comme le chauffage dans la maison, par exemple, est un bien dont la consommation n'est pas rivale. Techniquement, chaque unité de consommation du bien public entrera, comme argument, dans la fonction d'utilité de tous les membres du ménage. Un bien privé, en revanche, est caractérisé par une consommation rivale ; il ne peut pas être consommé par plusieurs personnes simultanément dans le ménage. Un exemple est donné par les biens alimentaires. En réalité, toutefois, la plupart des biens se situent entre ces deux cas extrêmes : presque tous les biens ont à la fois une composante publique et une autre privée. Par exemple, un spectacle diffusé à la télévision sera un bien public si l'homme et la femme vivant dans le ménage s'accordent sur le programme ; il sera un bien privé dans le cas contraire. En fait, la plupart des biens publics souffrent d'un problème de congestion lorsque le nombre de personnes qui en bénéficient augmente.

Facteurs de distribution et facteurs de préférence

Certaines variables entrent directement dans les fonctions d'utilité. Par exemple, l'âge, l'éducation et le sexe modifient généralement les préférences individuelles. On parle de facteurs de préférence. Toutefois, d'autres variables, appelées « facteurs de distribution », jouent un rôle particulièrement important dans la cadre d'un modèle avec plusieurs agents car elles influencent le processus de décision sans affecter

les préférences ou la contrainte budgétaire. De nombreux exemples de ces variables se rencontrent en économie de la famille et en économie du développement. Tout d'abord, une importante littérature est consacrée à étudier l'effet de l'origine des revenus exogènes de chacun des membres du ménage sur les dépenses, sur les heures travaillées, ou sur la santé des enfants (Phipps et Burton, 1992; Thomas, 1990). La difficulté avec cette approche est que les revenus individuels sont rarement exogènes.⁵ Aussi Shelly Lundberg, Robert Pollak et Terence Wales (1997) s'intéressent aux conséquences d'une variation exogène de la distribution des revenus au sein du ménage. Plus précisément, ils examinent les effets sur la structure de la consommation d'un changement, ayant eu lieu au Royaume-Uni durant les années soixante-dix, de bénéficiaire des allocations familiales, et ils montrent que cette réforme a eu un impact sur les dépenses consacrées aux vêtements pour enfants. Une interprétation est que la réforme a donné aux femmes, ou plutôt aux mères, un meilleur contrôle des ressources du ménage. Sous l'hypothèse que les mères accordent plus d'attention aux enfants que les pères, les dépenses de vêtements pour enfants ont augmenté. Dans le même ordre d'idée, Esther Duflo (2000) a étudié le programme de pension de vieillesse en Afrique du Sud qui a étendu les bénéficiaires à une population noire qui n'était pas couverte. Elle a observé que le sexe du bénéficiaire a une importance pour expliquer la santé des enfants. Quant à Pierre-André Chiappori, Bernard Fortin et Guy Lacroix (2002), ils s'inspirent des travaux de Gary Becker (1991) et considèrent des indicateurs de l'état du marché du mariage (à savoir, le rapport entre le nombre d'hommes et de femmes dans une même catégorie d'âge) et de la législation sur le mariage aux États-Unis. Ils constatent que ces variables influencent l'offre de travail des ménages

⁵Les revenus du travail sont naturellement endogènes aux décisions d'emploi du temps des membres du ménage, si bien que les individus avec des revenus différents auront vraisemblablement des préférences différentes. Quant aux revenus de l'épargne, ils sont endogènes aux décisions d'investissement prises dans le passé.

américains et en concluent qu'elles affectent la distribution des ressources entre les partenaires. En utilisant également des données américaines, Sonia Oreffice (2003) étudie l'effet de la légalisation de l'avortement sur les heures de travail des ménages et, avec Pierre-André Chiappori (2008), elle fournit une interprétation de ces résultats grâce à un modèle théorique d'équilibre du marché du mariage. Enfin, Nancy Folbre (1997) donne de nombreux exemples supplémentaires de facteurs de distribution basés sur certains aspects de la législation (droit pour les femmes de posséder des terres, de participer au marché du travail, d'être protégée de la violence domestique, etc.).

L'APPROCHE UNITAIRE ET SES FONDATIONS INDIVIDUALISTES

La majorité des études du comportement du ménage supposent que le ménage se comporte comme s'il maximisait une fonction d'utilité unique. On qualifie cette approche d'unitaire. La manière la plus radicale de justifier cette manière de procéder consiste à prendre le ménage comme l'entité où les décisions sont prises. Il n'y a ni décisions individuelles, ni utilités individuelles, mais seulement des décisions du ménage et une utilité évaluée au niveau du ménage. La théorie traditionnelle développée pour décrire le comportement d'un agent isolé est simplement réinterprétée. Ce modèle est désigné par Amartya Sen (1983) par le nom de « glued-together family ». Excessivement simple, cette approche soulève un certain nombre de difficultés, la plus importante étant qu'elle n'est pas fondée sur l'individualisme méthodologique. En fait, l'individu est totalement ignoré. De plus, la question de la répartition des ressources au sein du ménage ne peut pas être étudiée dans ce cadre. Ces faiblesses expliquent pourquoi des voies alternatives ont été explorées qui partagent toutes un même postulat : chaque individu vivant dans le ménage est caractérisé par une fonction d'utilité propre.

Le modèle dictatorial

On peut supposer que le ménage inclut un chef ou un dictateur, ayant un pouvoir souverain sur les autres personnes vivant avec lui. Ces dernières obéissent seulement. Le comportement du ménage est alors le reflet de la seule fonction d'utilité du dictateur. Cette approche représente un progrès par rapport au modèle de la famille « agglutinée » de Sen car elle offre un schéma explicatif aux inégalités au sein du ménage. Toutefois, il est difficile de supposer que, dans la majorité des sociétés modernes, les chefs de ménage ont effectivement un contrôle de toutes les décisions prises par les autres membres. En fait, le modèle dictatorial apparaît comme la description d'une situation plutôt marginale que l'on ne peut pas étendre à l'ensemble de la société avec réalisme.

Le Principe du consensus de Paul Samuelson

Des fondations individualistes plus profondes à l'approche unitaire peuvent être trouvées dans le Principe du consensus de Paul Samuelson (1956). Les membres du ménage s'accordent sur une fonction d'objectif commune – appelée « fonction de bien-être social de Bergson-Samuelson » – qui détermine la répartition optimale des utilités entre eux. S'ils maximisent cette fonction d'objectif, le ménage se comportera comme si une fonction d'utilité traditionnelle était maximisée. Une faiblesse évidente de l'approche est que rien n'est dit sur la manière dont la fonction d'objectif est choisie. Il semble pourtant évident que les intérêts des individus, alors que les ressources du ménage sont naturellement limitées, peuvent s'opposer.

Le modèle altruiste et le Théorème de l'enfant gâté de Gary Becker

Le Théorème de l'enfant gâté est une autre justification individualiste de l'approche unitaire. Pour Gary Becker (1974, 1991), le ménage est composé d'un agent altruiste

(le chef du ménage) et de un ou plusieurs agents égoïstes (le conjoint du chef de ménage et leurs éventuels enfants). Si le chef de ménage est suffisamment altruiste et suffisamment riche, il sera incité à transférer une partie de ses ressources aux autres membres du ménage. C'est le point critique car, dans ce cas, une redistribution des revenus gagnés par les membres du ménage ne devrait pas affecter les niveaux de consommations de chacun puisque le chef du ménage modifiera toujours ses transferts de manière à maximiser sa propre fonction d'utilité. Par exemple, si le revenu du conjoint augmente d'une certaine somme, le chef de ménage diminuera ce qu'il lui donne. Dans son raisonnement, Gary Becker va plus loin. En fait, tout ce qui augmente les ressources de la famille dans son ensemble devrait aussi augmenter l'utilité du chef de ménage. En conséquence, il devrait considérer l'effet sur les ressources totales de la famille de ses différentes actions, et non sur son seul revenu. De plus, il devrait être prêt à concéder une partie de son propre revenu si, en compensation, le revenu des autres membres du ménage augmente de manière plus importante. Enfin, les autres membres du ménage bénéficient également d'une augmentation des ressources totales du ménage et devraient agir de sorte que ces ressources soient maximisées. En fin de compte, le chef de ménage, son conjoint, leurs enfants, tous, se comporteront de manière à maximiser la fonction d'utilité du chef de ménage. Gary Becker (1974, p. 1079) ajoute :

[A] "family's" utility function is the same as that of one of its members not because this member has dictatorial power over other members, but because he (or she!) cares sufficiently about all other members to transfer resources voluntarily to them. Each member can have complete freedom of action; indeed, the person making the transfers would not change the consumption of any member even with dictatorial power!

Ce résultat semble très puissant et permet de dériver des conséquences inattendues. Theodore Bergstrom (1989) donne l'exemple ci-dessous.

[Consider] the case of a husband who wishes to read at night although the light bothers his wife. (...) One day while the husband is away at work, an electrician calls on the wife and offers to disconnect the night-light in such a way that the husband would think it was an accident and would not be able to use it again. The wife ponders whether she should accept the electrician's offer. According to Gary Becker, although she is selfish and although she dislikes the night-light, she should refuse. He reasons that if she has the night-light disconnected, the husband will be worse off. Even though he will not blame her for the loss of the night-light, the effect is like a loss in family income. If her utility is a 'normal good' for him, the loss of family income will lead the husband to reduce his gifts of consumption goods to her so that her utility after the night-light is disconnected is lower than it had been before.

Toutefois, Theodore Bergstrom va montrer que le raisonnement supposé de Gary Becker est faux et que le Théorème de l'enfant gâté ne peut pas être invoqué dans ce cas particulier. Intuitivement, le coût d'une augmentation de l'utilité du mari peut devenir prohibitivement élevé suite à la déconnexion de la lampe de chevet par l'électricien. En fait, il est même possible que le transfert du mari *augmente* après les agissements de l'électricien. Par exemple, le mari pourrait être incité à diminuer ses achats de livres puisqu'il ne peut plus en profiter durant la nuit. Suite aux ressources dégagées grâce à cela, les transferts en faveur de sa femme pourraient finalement s'avérer plus importants.

L'évaluation empirique de l'approche unitaire

L'approche unitaire, avec ses différentes interprétations individualistes, est un mécanisme simple permettant de générer des restrictions testables sur le comportement

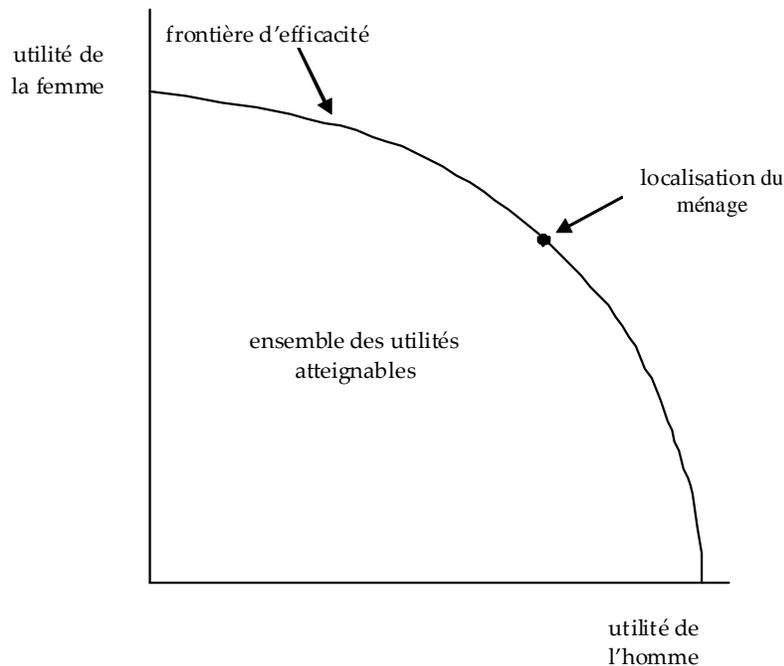
du ménage. Sans entrer dans des détails techniques, les fonctions de demandes doivent satisfaire les conditions d'homogénéité et de Slutsky déjà mentionnées ci-dessus. Or, de nombreuses études ont montré que ces conditions n'étaient généralement pas satisfaites par les données (Blundell, Pashardes et Weber, 1993, par exemple). De plus, le fait que certains facteurs de distribution influencent le comportement du ménage semble écarter les modèles dictatorial et altruiste – et éventuellement le modèle consensuel – des descriptions plausibles du fonctionnement du ménage. Ces constatations, associées aux faiblesses des fondements théoriques de l'approche unitaire, ont orienté les recherches récentes vers une nouvelle approche qui permet de concilier la théorie du comportement du ménage et les facteurs de distribution.

L'APPROCHE COLLECTIVE ET L'HYPOTHÈSE D'EFFICACITÉ

L'approche collective a été développée par Pierre-André Chiappori et ses nombreux co-auteurs (Chiappori, 1988, 1992 ; Browning et Chiappori 1998 ; Bourguignon, Browning, Chiappori, 2009 ; Chiappori et Ekeland, 2006, 2009). Elle occupe aujourd'hui une place prééminente en économie de la famille.

L'hypothèse d'efficacité

Les modèles issus de l'approche collective sont construits sur la seule hypothèse que les négociations au sein du ménage mènent à des allocations efficaces au sens de Pareto. En d'autres termes, le bien-être d'une personne ne peut pas être augmenté, avec des ressources données, sans diminuer celui d'une autre personne dans le même ménage. C'est la notion d'efficacité utilisée ici. Un certain nombre d'arguments semblent, en effet, plaider en faveur de cette hypothèse. La justification la plus convaincante s'appuie sur la croyance (supportée par la théorie des jeux) que les allocations efficaces émergent spontanément d'interactions répétées par des agents suffisamment patients



dans un environnement stationnaire, et que le mariage fournit un tel environnement. De plus, l'hypothèse d'efficacité est certainement l'extension la plus naturelle aux groupes d'individus de l'hypothèse de rationalité individuelle. On parlera donc ici de rationalité collective. Enfin, les modèles basés sur l'hypothèse d'efficacité permettent d'introduire les facteurs de distribution. Pour comprendre cela, il faut se représenter toutes les allocations efficaces au sens de Pareto comme la frontière d'un ensemble, à savoir, l'ensemble de toutes les combinaisons d'utilité atteignables par les membres du ménage avec la contrainte budgétaire donnée. Cette frontière est représentée sur la Figure ci-dessous. Lorsque le pouvoir de négociation de l'un des membres du ménage se détériore au profit d'un autre membre, l'équilibre se déplace le long de cette frontière. Par définition, les facteurs de distribution sont donc des variables qui, sans affecter l'ensemble des utilités atteignables, affectent la localisation de l'équilibre le long de la frontière.

L'approche collective et l'hypothèse d'efficacité se sont avérées fructueuses. D'abord, les fonctions de demande de biens doivent satisfaire des restrictions testables comparables aux conditions d'homogénéité et de Slutsky mentionnées ci-dessus. En particulier, la manière dont les facteurs de distribution sont supposés affecter le comportement du ménage est très restrictive. Lorsque la valeur de n'importe quel facteur de distribution varie, la position de l'équilibre le long de la frontière d'efficacité se modifie. En conséquence de quoi, le ménage ajuste les quantités demandées pour refléter le nouvel équilibre. Maintenant, si deux facteurs de distribution affectent de manière parfaitement identique la demande pour un bien quelconque, alors on peut conclure que leur effet sur l'équilibre le long de la frontière doit être le même. Aussi, n'importe quelle autre demande de biens doit être affectée de la même manière par les deux facteurs de distribution en question. Cette idée permet de générer un test formel de l'approche collective, et de la falsifier au sens de Popper.

Dans le cas particulier où les membres du ménage sont altruistes ou égoïstes (mais en l'absence d'externalités de consommation) et où tous les biens sont purement privés, on peut obtenir des résultats encore plus forts. Premièrement, le processus de décision du ménage peut être vu comme étant en deux étapes : d'abord, le revenu total est partagé entre l'homme et la femme selon une certaine règle qui peut dépendre de toutes les variables décrivant l'environnement du ménage ; ensuite, chacun maximise son utilité, indépendamment de l'autre, en tenant compte de la contrainte budgétaire déterminée par le partage de première étape. Deuxièmement, la règle de partage peut être estimée à l'aide de données d'enquête traditionnelles. En effet, sous certaines hypothèses, elle peut être identifiée à partir de l'observation du comportement du ménage. Martin Browning, François Bourguignon, Pierre-André Chiappori et Valérie Lechene (1994) exploitent ce résultat et fournissent ainsi des estimations de la distribution du revenu au sein des ménages à l'aide de données canadiennes. En fait, la notion de règle de partage est devenue si populaire que, parfois, elle devient

le symbole de toute la littérature sur les modèles collectifs.⁶

Les autres hypothèses de la négociation

Les modèles collectifs traditionnels reposent sur la seule hypothèse d'efficacité. Cette dernière est suffisante, comme on l'a vu, pour générer des restrictions testables et pour permettre l'identification de composantes structurelles importantes telles que la règle de partage des ressources au sein du ménage. Toutefois, dans certaines circonstances, il peut être nécessaire de mettre des hypothèses supplémentaires afin de comprendre comment l'équilibre se déplace le long de la frontière de Pareto. Marjorie McElroy et Mary-Jane Horney (1981) et Marilyn Manser et Murray Brown (1980) utilisent la théorie axiomatique de la négociation. Le principe est simple : chaque membre du ménage dispose de la possibilité d'arrêter les négociations sur le partage des ressources, auquel cas il retire un certain niveau d'utilité. La crédibilité de cette menace détermine alors la localisation de l'équilibre de long de la frontière d'efficacité.⁷ Plus l'utilité retirée par le membre du ménage en cas de rupture des négociations est élevée, et plus donc sa menace est forte, plus la fraction du surplus généré par le mariage qu'il peut retirer est grande. En revanche, la spécification par l'économiste de la menace adoptée par chacun des membres du ménage est délicate. Les premiers auteurs qui ont travaillé sur ces questions ont suggéré que l'utilité de la menace coïncide avec l'utilité obtenue en cas de divorce. Même si cette solution semble excessivement radicale – après tout il existe d'autres manières de ne pas coopérer dans le ménage – certaines prédictions intéressantes peuvent sortir de ce cadre d'analyse. Par exemple, la position de l'un

⁶Toutefois, il suffit que certains biens soient publics pour que l'existence même de la règle de partage soit remise en question. Dans ce cas, il est encore possible d'identifier le niveau d'utilité de chacun des membres du ménage en fonction des prix, du revenu, et des facteurs de distribution.

⁷D'autres hypothèses, appelées « axiomes », sont naturellement nécessaires pour déterminer de manière unique l'équilibre.

des conjoints dans la négociation du mariage devrait s'améliorer lorsque son revenu salarial net (en tenant compte du système de taxation *applicable aux célibataires*) augmente ou lorsque le marché du mariage s'améliore pour lui et facilite ainsi son remariage. Ces assertions théoriques ont justement reçu une confirmation empirique ainsi qu'il a été mentionné ci-dessus. Toutefois, Shelly Lundberg et Robert Pollak (1993) ont suggéré que d'autres types de menace pouvaient être envisagés. Pour ces auteurs, l'équilibre le long de la frontière est déterminé par l'utilité que l'homme et la femme obtiennent lorsque ils arrêtent de collaborer et qu'ils se consacrent aux activités habituelles de leur sexe, elles-mêmes déterminées par les normes sociales et culturelles. Par exemple, l'homme s'occupera de ramener l'argent dans le couple, tandis que la femme se consacrera à l'essentiel des tâches domestique et, en particulier, à la garde des enfants. Un avantage de cette approche est de distinguer des couples « modernes » où les tâches sont distribuées de manière efficaces en respectant les avantages comparatifs de chacun et des couples « traditionnels » où la distribution des tâches est le résultat de normes sociales et culturelles. La faiblesse, cependant, est que le modèle n'explique ni comment les normes sont déterminées, ni pourquoi les sphères masculines et féminines sont séparées. Martin Browning, Pierre-André Chiappori et Valérie Lechene (2010) répondent partiellement à cette question en montrant que les couples qui ne collaborent pas ont intérêt à diviser les tâches en sphères disjointes.

Le marché du mariage

Pour mieux comprendre les mécanismes de redistribution des ressources au sein du ménage et approfondir les fondements théoriques des modèles de ménage basés sur une menace de divorce, certains auteurs ont étudié le mariage d'un point de vue économique dans la lignée des travaux de Gary S. Becker (1973-74). Ils construisent des marchés du mariage sur lesquels hommes et femmes se rencontrent, et étudient les équilibres qui en résultent. En fait, un équilibre est une situation où toutes les

personnes sur le marché sont soit célibataires soit mariées à une personne de l'autre sexe, et où aucune personne mariée n'aurait intérêt à divorcer dans l'objectif de se mettre en couple avec une personne célibataire ou une personne déjà mariée. On peut alors montrer que le marché du mariage fonctionne de telle sorte qu'une diminution de la proportion des femmes par rapport aux hommes améliore la part des ressources reçues par les femmes dans le mariage (voir par exemple le livre de Martin Browning, Pierre-André Chiappori et Yoram Weiss, 2011). La relative rareté des femmes sur le marché leur permet d'être plus exigeantes en termes de partenaire. De plus, Murat Iyigun et Randall P. Walsh (2007) s'intéressent à l'effet de la richesse initiale des individus qui affecte la répartition des ressources au sein des ménages par l'intermédiaire des investissements pré-maritiaux (à savoir l'éducation pour l'essentiel) et qui interagit avec les proportions relatives d'hommes et de femmes sur le marché.

AU-DELÀ DE L'HYPOTHÈSE D'EFFICACITÉ

On a des raisons de croire que, dans certaines situations, les allocations au sein du ménage ne seront pas efficaces. Comme on l'a vu, l'hypothèse d'efficacité peut se justifier dans le cas où l'environnement du ménage est stationnaire. En effet, des résultats de la théorie des jeux supportent l'idée qu'il existe toujours des équilibres efficaces dans un jeu répété. Or, les interactions des membres d'un ménage sont comparables à celles de joueurs dans un jeu répété. Néanmoins, comme le rappellent Shelly Lundberg et Robert A. Pollak (1994), un jeu répété a généralement une infinité d'équilibres dont certains peuvent ne pas être efficaces. De plus, l'équilibre sélectionné par les joueurs est souvent le résultat de l'histoire et de l'habitude, si bien qu'il peut parfois ne pas être efficace. Enfin, et surtout, l'environnement du ménage ne sera pas toujours stationnaire. Si une décision prise par le ménage aujourd'hui affecte le pouvoir de négociation futur, les choix des membres du ménage seront souvent inefficaces. Shelly Lundberg et Robert A. Pollak (2003) prennent l'exemple de la décision de déménagement.

ger d'un couple. Un des conjoints, l'homme par exemple, reçoit une offre d'emploi financièrement avantageuse nécessitant que le couple change de lieu de résidence. Les avantages financiers de la proposition sont tels qu'il serait certainement optimal pour le couple de déménager. Toutefois, dans ce cas, la femme devrait abandonner son emploi, ce qui pourrait impliquer pour elle une perte de pouvoir au sein du ménage. Dans la mesure où la décision de déménager nécessite un accord mutuel, et puisqu'il n'est pas possible de signer un contrat liant entre les parties qui garantirait à la femme sa situation future, l'homme pourrait être obligé de refuser l'offre d'emploi. Cette solution est naturellement inefficace. Cette inefficacité résulte de l'impossibilité pour les conjoints de signer un contrat empêchant l'exploitation d'un avantage de pouvoir. D'autres exemples similaires peuvent être proposés. Ainsi il pourrait être optimal que l'un des conjoints se consacre aux activités domestiques (dont la garde des enfants) et accumule ainsi un capital spécifique à la vie en couple. Cependant, ce capital spécifique a peu de valeur en cas de divorce et les conjoints pourraient être incités à sur-investir sur le marché du travail et à accumuler du capital général (plutôt que spécifique). Cette décision serait, néanmoins, inefficace d'un point de vue collectif. Les recherches futures devront se concentrer sur ces modèles dynamiques dans lesquels des solutions inefficaces peuvent émerger suite au comportement stratégiques des membres du ménage.

REFERENCES

- [1] Becker, Gary S., 1973-74 : « A Theory of Marriage », *The Journal of Political Economy*, vol. 81 (4), pp. 813-46 et vol. 82 (2), pp. S11-S26.
- [2] Becker, Gary S., 1974 : « A Theory of Social Interactions », *The Journal of Political Economy*, vol. 82 (6), pp. 1063-1093.
- [3] Becker, Gary S., 1991 : *A Treatise on the Family*, Enl. Edition. Cambridge : Cambridge

University Press.

- [4] Bergstrom, Theodore C., 1989 : « A Fresh Look at the Rotten-Kid Theorem and Other Household Mysteries », *The Journal of Political Economy*, vol. 97 (5), pp. 1138-1159.
- [5] Blundell, Richard, Panos Pashardes et Guglielmo Weber, 1993 : « What Do We Learn About Consumer Demand Patterns from Micro Data ? », *The American Economic Review*, vol. 83 (3), pp. 570-597.
- [6] Bourguignon, François, Martin Browning, et Pierre-André Chiappori, 2009 : « Efficient Intra-Household Allocations and Distribution Factors : Implications and Identification », *The Review of Economic Studies*, vol. 76 (2), pp. 503-528
- [7] Browning Martin, François Bourguignon, Pierre-André Chiappori, et Valérie Lechene, 1994 : « Income and Outcomes : A Structural Model of Intrahousehold Allocation », *The Journal of Political Economy*, vol. 102 (6), pp. 235-251.
- [8] Martin Browning, Pierre-André Chiappori et Valérie Lechene, 2009 : « Distributional Effects in Household Models : Separate Spheres and Income Pooling », *The Economic Journal*, vol. 120 (546), pp. 786-799.
- [9] Chiappori, Pierre-André, 1988 : « Rational Household Labor Supply », *Econometrica*, vol. 56 (1), pp. 63-89.
- [10] Chiappori, Pierre-André, 1992 : « Collective Labor Supply and Welfare ». *The Journal of Political Economy*, vol. 100, pp. 437-467.
- [11] Browning Martin et Pierre-André Chiappori, 1998 : « Efficient Intrahousehold Allocations : A General Characterization and Empirical Tests », *Econometrica*, vol. 66, pp. 1241-1278.
- [12] Browning Martin, Pierre-André Chiappori et Yoram Weiss, 2011 : *Family Economics*, Cambridge : Cambridge University Press.

- [13] Chiappori, Pierre-André et Ivar Ekeland, 2006 : « The Micro Economics of Group Behavior : General Characterization », *Journal of Economic Theory*, vol. 130 (1), pp. 1-26.
- [14] Chiappori, Pierre-André and Ivar Ekeland, « The Microeconomics of Efficient Group Behavior : Identification », *Econometrica*, vol. 77 (3), pp. 763-799.
- [15] Chiappori Pierre-André, Bernard Fortin et Guy Lacroix, 2002 : « Household Labor Supply, the Sharing Rule and the Marriage Market », *The Journal of Political Economy*, vol. 110 (1), pp. 37-72.
- [16] Chiappori, Pierre-André et Sonia Oreffice, 2008 : « Birth Control and Female Empowerment. An Equilibrium Analysis », *The Journal of Political Economy*, vol. 116 (1), pp. 113-140.
- [17] Dufló, Esther, 2000 : « Child Health and Household Resources : Evidence from the South African Old-Age Pension Program », *The American Economic Review, Papers & Proceedings*, vol. 90 (2), pp. 393-398.
- [18] Folbre Nancy, 1997 : « Gender coalitions : extrafamily influences on intrafamily inequality ». In : L. Haddad, J. Hoddinott and H. Alderman (eds), *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries*, Baltimore et Londres : The John Hopkins University Press.
- [19] Murat Iyigun et Randall P. Walsh, 2007 : « Building the Family Nest : Premarital Investments, Marriage Markets, and Spousal Allocations », *The Review of Economic Studies*, Blackwell Publishing, vol. 74 (2), pp. 507-535.
- [20] Leuthold, Jane H., 1968 : « An Empirical Study of Formula Transfers and the Work Decision of the Poor », *The Journal of Human Resources*, vol. 3 (3), pp. 312-323.
- [21] Lundberg Shelly et Robert A. Pollak, 1993 : « Separate spheres bargaining and the marriage market », *The Journal of Political Economy*, vol. 101 (6), pp. 988-1010.

- [22] Lundberg Shelly et Robert A. Pollak, 1994 : « Noncooperative bargaining modles of Marriage », *The American Economic Review, Papers & Proceedings*, vol. 84 (2), pp. 132-137.
- [23] Manser Marilyn et Murray Brown, 1980 : « Marriage and Household Decision-making : A Bargaining Analysis ». *International Economic Review*, vol. 21 (1), pp. 31-44.
- [24] McElroy Marjorie B. et Mary-Jane Horney, 1981 : « Nash-Bargained Household Decisions : Toward a Generalization of the Theory of Demand », *International Economic Review*, vol. 22 (2), pp. 333-349.
- [25] Lundberg Shelly, Robert A. Pollak et Terence Wales, 1997 : « Do Husbands and Wives Pool their Resources ? Evidence from the UK Child Benefit », *The Journal of Human Resources*, vol. 32 (3), pp. 463-480.
- [26] Orefifice, Sonia, 2007 : « Did the Legalization of Abortion Increase Women's Household Bargaining Power ? Evidence from Labor Supply », *The Review of Economics of the Household*, vol. 5 (2), pp. 181-207
- [27] Phipps, Shelley et Peter Burton, 1992 : « What's Mine is Yours ? The Influence of Male and Female Incomes on Patterns of Household Expenditure », *Economica*, vol. 65 (260), pp. 599-613
- [28] Samuelson Paul, 1956 : « Social indifference curves », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70 (1), pp. 1-22.
- [29] Sen, Amartya K., 1983 : « Economics and the Family ». *Asian Development Review* 1 (2), pp. 14-26. Publié aussi dans A.K. Sen (1984), *Resources, Values and Development*, Harvard University Press.
- [30] Sen, Amartya K., 1988 : « Family and Food : Sex Bias in Poverty », In : T. N. Srinivasan and Pranab K. Bardhan, eds. *Rural Poverty in South Asia*. New York : Columbia University Press, pp. 453-472.

- [31] Thomas, Duncan, 1990 : « Intra-household Resource Allocation : An Inferential Approach », *The Journal of Human Resources* vol. 24 (4), pp. 635-664.