

Martin GAUTHIER, *Les neurosciences et l'économie : perspectives de la neuroéconomie*, mémoire de maîtrise en sciences économiques, Université du Québec à Montréal, 2006.

Direction : Robert J. Leonard

RÉSUMÉ

Dans la perspective de l'économie comportementale, la neuroéconomie peut informer la théorie économique en utilisant les connaissances des mécanismes du cerveau. Afin de mieux apprécier la contribution de la neuroéconomie, nous présentons de succincts éléments d'introduction à la méthodologie et aux outils des neurosciences. Puis, nous présentons une approche bidimensionnelle du fonctionnement cérébral, non sans avoir préalablement fait le point sur sa pertinence à l'aide de validations empiriques. Cette approche permettra des élaborations concernant l'importance de l'automatisme, des émotions et de l'appariement automatique dans le processus de décision économique, suggérant une moins grande place pour les processus contrôlés de délibérations attentives et un plus grand espace pour les autres processus. Il sera ensuite démontré comment des thèmes comme les préférences, la prise de décision en situation de risque et d'incertitude, les préférences sociales et la théorie comportementale des jeux, peuvent tous bénéficier des avancées de la neuroéconomie. L'enjeu ultime de la neuroéconomie est de développer une nouvelle théorie de la décision qui permettrait de réduire l'écart entre les approches normatives de la théorie économique néoclassique et les approches descriptives de l'économie comportementale. En reliant les causes proximales et ultimes du comportement, elle pourrait ainsi réduire cet écart. L'approche neuroéconomique, pluridisciplinaire, informe tout à la fois les chercheurs des neurosciences, de la psychologie et de l'économie. Pour les chercheurs des neurosciences, elle offre de nouveaux outils conceptuels leur permettant d'étudier le cerveau à l'intérieur d'un autre paradigme; pour les psychologues et les économistes comportementaux, elle est une suite logique de leurs observations empiriques, puisque le comportement observé trouve nécessairement son origine à partir du cerveau et non à partir d'abstractions mathématiques. Enfin, puisque la neuroéconomie utilise le cerveau comme outil d'analyse, elle incorpore inévitablement des considérations évolutionnistes qui pourraient permettre de mieux comprendre pourquoi le comportement s'éloigne parfois de la rationalité substantive, et pourquoi l'être humain semble si souvent tiraillé entre l'ordre interne de l'esprit, l'ordre externe des interrelations sociales et l'ordre étendu des marchés.