

La religion: un phénomène économique?

Journées de l'Economie, Lyon, 16 novembre 2013

Paul SEABRIGHT, Toulouse School of Economics (TSE), Institute for Advanced Studies in Toulouse (IAST)



Structure de l'exposé:

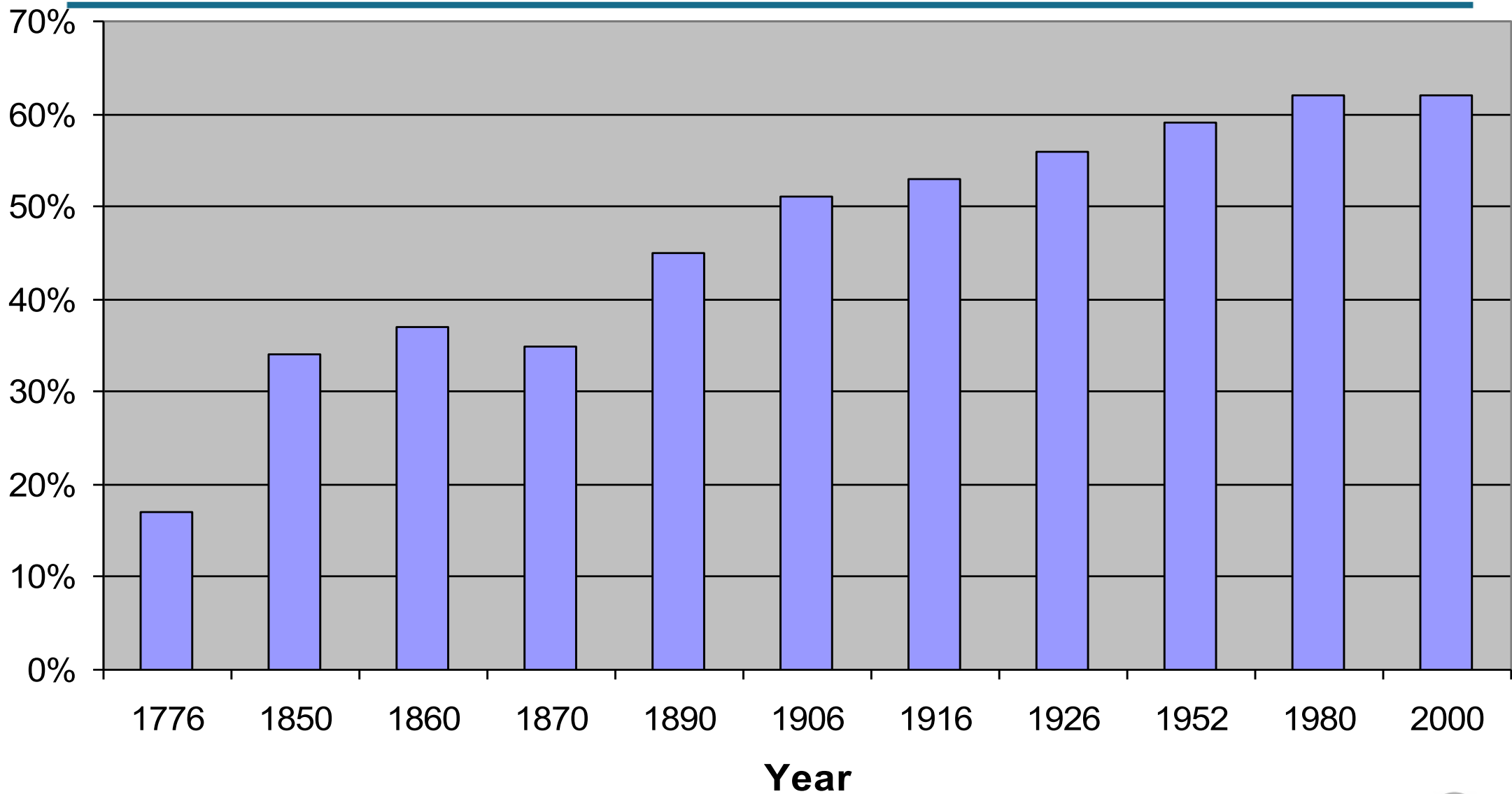
- La religion et les sciences économiques: histoire d'un mariage difficile..
- La religion et la construction de la confiance sociale
- Description d'une étude d'économie expérimentale en Haïti en 2012

La religion et les sciences économiques:

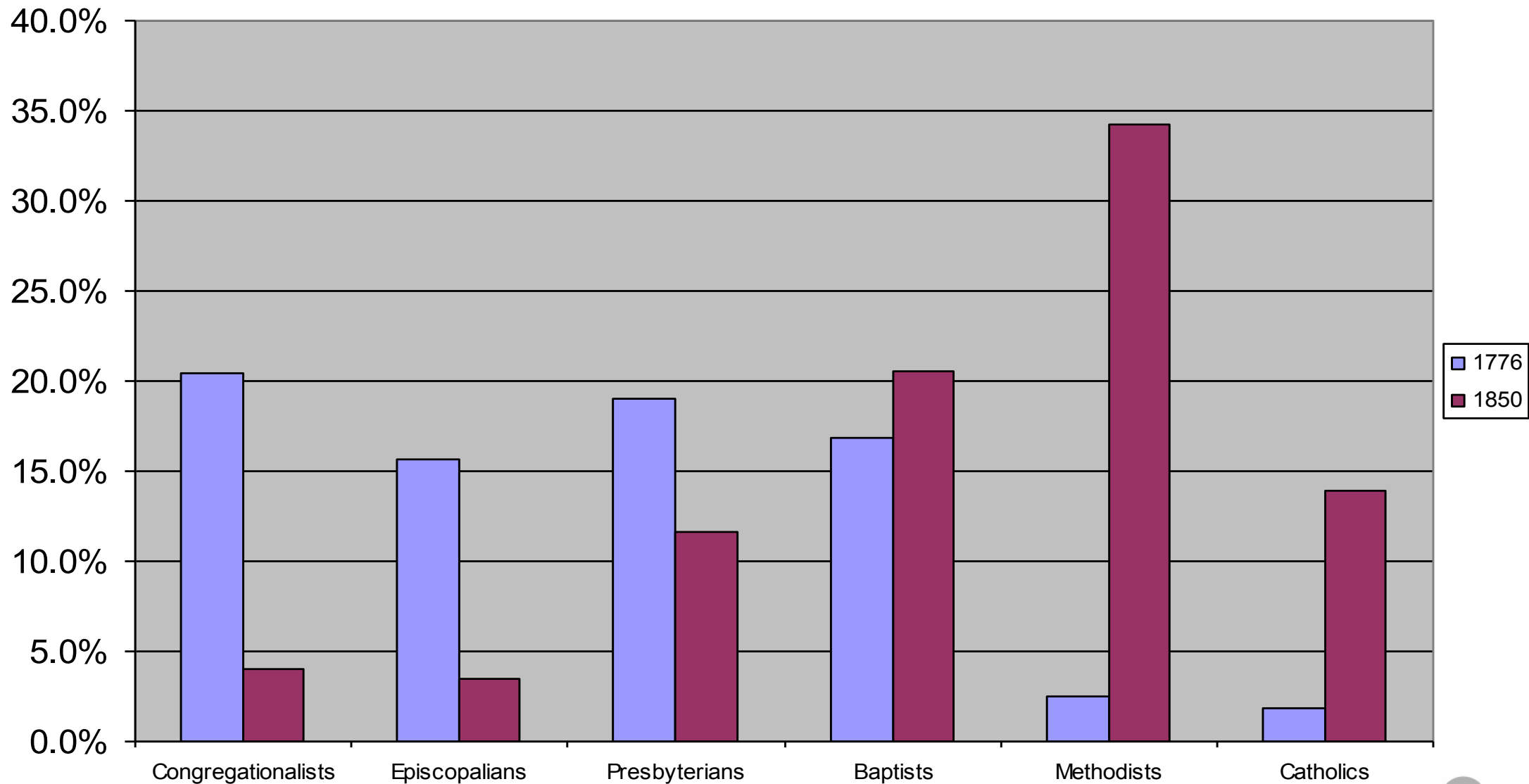
- Pendant la plupart du 19^{ème} et 20^{ème} siècles, religion considérée comme hors-sujet par les économistes, malgré l'intérêt pour les retombées économiques de la religion parmi les historiens et les sociologues (Weber, Durkheim, Tawney)
- Pourtant au 18^{ème} siècle il n'y avait pas eu de refus - voir Adam Smith (1776)
- Dans les années 1990, renouvellement de travail des économistes sur la religion (Iannaccone, Barro, Gruber), inspirés par
 - problèmes de la confiance sociale
 - doutes sur l'hypothèse de la laïcisation (« secularisation »)
 - l'apparent exceptionnalisme des USA (voir travaux de Finke, Starke)
- Religion difficile à définir: éléments de rituels, de croyance en l'existence d'esprits invisibles, de conception du sacré, sans qu'aucun des éléments ne semble nécessaire ni suffisant

Rates of Religious Adherence, United States

(source: Finke and Stark, 2005)



Shares of Religious Adherents by Denomination, 1776 to 1850



La religion et la confiance social (I):

- Toutes nos sociétés modernes, riches et pauvres, sont fondées sur l'échange
- Sauf les rares échanges simultanés et de qualité certaine, tout échange dépend de la *confiance* entre les participants
- La confiance est basée non seulement sur la connaissance des gens et leurs habitudes collectives mais aussi sur les *institutions*, formelles et informelles, qui permettent d'échanger avec des inconnus
- Les institutions formelles (l'Etat, la justice, les agences de régulations) s'appuient sur un certain *capital social* coopératif
- Quand elles sont faibles, le capital social est d'autant plus essentiel

La religion et la confiance social (II):

- Les religions ont des caractéristiques qui permettent à leurs adhérents d'avoir mieux confiance les uns aux autres
 - Opportunités d'observer le comportement des autres
 - Partage d'information
 - Sanctions (exclusion etc) en cas de non-respect des engagements
 - Foi liée à l'idée d'observation et sanctions surnaturelles?
 - Comment éviter l'hypocrisie? La solution: le paradoxe de l'*appartenance coûteuse*....plus la religion (la secte) est coûteuse à l'adhérent, plus elle est attractive car cela témoigne du sérieux et de la fiabilité de leurs adhérents
 - Le coût est un signal de fiabilité si les gens plus fiables sont plus prêts à le payer (par exemple à cause de croyances sincères en récompenses immatérielles)
- Si la religion prétend avoir des bénéfices dans l'au-delà, elle a aussi des retombées économiques ici-bas..

Une étude d'économie expérimentale en Haïti en 2012 (merci à Emmanuelle Auriol, Diego Delissaint, Maleje Fourati, Pepita Miquel-Florensa)

- Phase 1 (avril-juillet 2012): Enquête par questionnaires
 - 250 individus interviewés dans 11 lieux en 3 régions (en créole)
 - Questions sur relations économiques, événements dans le cycle de vie
 - Phase 2 (décembre 2012-février 2013): Expériences économiques
 - 832 participants en 35 séances expérimentales en 6 régions
 - Deux types d'expérience: loteries, jeux de confiance
 - Jeux « classiques » et jeux d'images religieux (avec vrai coût des images)
 - Paiements en fonction des résultats, entre 90 et 250 gourdes (€1.80 à €5)
 - Questions sur croyances et échanges économiques (prêts, emprunts)
 - Choix confidentiels (donc observés uniquement par Dieu dans les loteries, par partenaire dans le jeu de confiance)
-

La religion dans le contexte haïtien

- Pays traditionnellement catholique où des dénominations protestantes ont fait beaucoup de progrès ces dernières années. Concurrence forte entre dénominations
 - Protestants 16% de la population selon le recensement mais beaucoup plus dans notre échantillon (c. 50% déclarés)
 - Pratique du vodou fréquente parmi catholiques et protestants, mais encore assez furtive
 - Pratiques vodouisantes réprimées par autorités indigènes et étrangères, dénoncées par les églises, acceptées seulement dans les 10 dernières années. Grand pragmatisme des adhérents et des pratiquants
-

CUBA

74°

73°

72°

Phase 1

HAITI

- International boundary
- - - Departmental boundary
- National capital
- ⊙ Departmental seat
- Town, village
- Main road
- - Secondary road
- ✈ Airport

0 10 20 30 40 km
0 5 10 15 20 25 mi



19°

19°

The boundaries and names shown on this map do not imply official endorsement or acceptance by the United Nations.

18°



DOMINICAN REPUBLIC

CUBA

74°

73°

72°

20°

HAITI

- International boundary
- - - Departmental boundary
- National capital
- ⊙ Departmental seat
- Town, village
- Main road
- - - Secondary road
- ✈ Airport

0 10 20 30 40 km
0 5 10 15 20 25 mi



19°

Phase 2

ATLANTIC OCEAN



18°

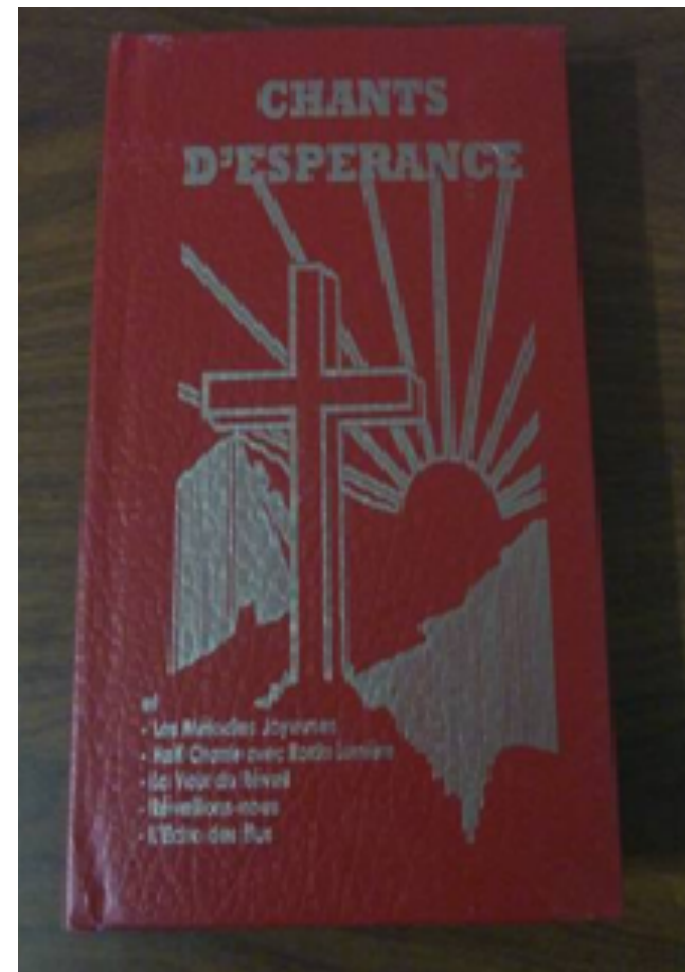
73°

72°

18°

DOMINICAN REPUBLIC

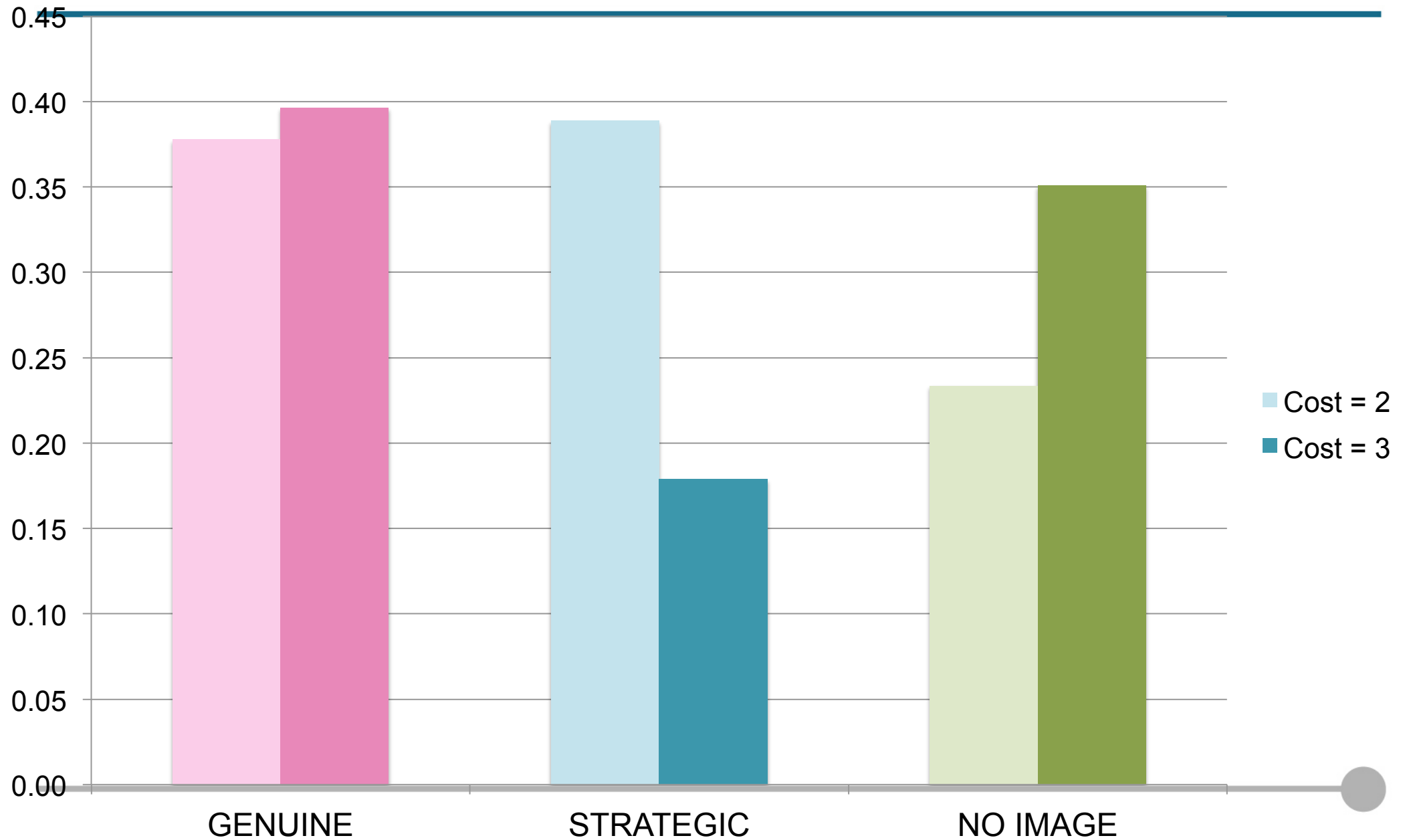
Les images



Résumé des résultats

- Nous distinguons acheteurs « sincères » (choix consistants dans les deux types de jeu) d'acheteurs « stratégiques » (choix inconsistants)
 - Seuls les acheteurs stratégiques sont sensibles au prix de l'image
 - Les acheteurs sincères sont plus fiables dans le jeu de confiance (retournent davantage aux partenaires); aucune différence entre religions (catholiques, protestants, vodouisants)
 - Absence d'effet de club – sont fiables envers tous
 - Indices de croyance sont associés à la capacité d'emprunter des amis, des parents, des voisins
-

Buyer types (percent) for the different costs



Differences in reciprocity by image buyer type

