

Overlegeconomie

Citation for published version (APA):

Visser, P. E. (1989). *Overlegeconomie*. Van Gorcum. <https://doi.org/10.26481/dis.19890303pv>

Document status and date:

Published: 01/01/1989

DOI:

[10.26481/dis.19890303pv](https://doi.org/10.26481/dis.19890303pv)

Document Version:

Publisher's PDF, also known as Version of record

Please check the document version of this publication:

- A submitted manuscript is the version of the article upon submission and before peer-review. There can be important differences between the submitted version and the official published version of record. People interested in the research are advised to contact the author for the final version of the publication, or visit the DOI to the publisher's website.
- The final author version and the galley proof are versions of the publication after peer review.
- The final published version features the final layout of the paper including the volume, issue and page numbers.

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

If the publication is distributed under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license above, please follow below link for the End User Agreement:

www.umlib.nl/taverne-license

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at:

repository@maastrichtuniversity.nl

providing details and we will investigate your claim.

6 SAMENVATTING EN EVALUATIE

6.1 Samenvatting

In dit boek is de werking van de overlegeconomie bestudeerd. Meer in het bijzonder zijn twee wetenschappelijke hypothesen onderzocht: de hypothese van Olson over de invloed van de groepsgrootte op de belangenbehartiging en de hypothese van het zogenoemde Prisoners' Dilemma (PD). De eerste hypothese houdt kort gezegd in dat er een omgekeerd verband bestaat tussen het aantal individuen met een gemeenschappelijk belang en de realisatie van dit belang. Kleine groepen zijn bij de belangenbehartiging dus effectiever dan grote. De tweede hypothese komt er op neer dat een overlegeconomie dezelfde structurele kenmerken vertoont als een PD. Deze tweede hypothese is een speltheoretische vertaling van de theorie van Olson over het gedrag van grote groepen en is dus het gevolg van het nader toespitsen van de eerste hypothese op de grote groep.

Vooraleer deze hypothesen nader te onderzoeken, zijn in het tweede hoofdstuk de voornaamste begrippen afgebakend. De overlegeconomie hebben wij gedefinieerd als een ideaaltypisch coördinatiemechanisme. In deze economie komt de besluitvorming over de economische activiteiten van de samenleving voor een deel tot stand in overleg tussen de overheid en belangengroepen en tussen deze groepen onderling. Dit is uiteraard een abstractie; in de empirische werkelijkheid gaat het steeds om een mengvorm van verschillende mechanismen.

Twee belangrijke kenmerken van de overlegeconomie hebben verstrekkende gevolgen: de zogenoemde vrijwilligheid en vrijblijvendheid. Door de vrijwilligheid kan niemand verplicht worden aan bepaalde vormen van overleg deel te nemen; door de vrijblijvendheid kan niemand verplicht worden eenmaal genomen besluiten ook uit te voeren. Aldus staat men in de overlegeconomie voor het probleem, hoe men bepaalde macro-economische doeleinden dient te bereiken (b.v. economische groei, volledige werkgelegenheid) zonder te beschikken over de financiële stimulansen of de dwangmiddelen die in andere coördinatiemechanismen (b.v. de markt, de hiërarchie) wèl aanwezig zijn.

In het derde hoofdstuk hebben wij de hypothese van Olson -

kleine groepen zijn bij de belangenbehartiging succesvoller dan grote - onderzocht voor de overlegeconomie. Hiertoe is het gemeenschappelijk belang binnen iedere groep geïnterpreteerd als een collectief goed. Naast de groeps grootte blijken nog verschillende andere factoren van belang. Wat de individuen betreft gaat het om hun rationaliteit, hun streven naar eigenbelang, de intensiteit van hun voorkeuren, hun invloed en hun vermogen. Als eigenschappen van het collectieve goed zijn van belang de rivaliteit bij consumptie en het verloop van de kosten. Verder moet rekening worden gehouden met selectieve stimulansen en het optreden van zaakwaarnemers.

Al naar gelang de vooronderstellingen die men maakt ten aanzien van voornoemde factoren, krijgt men uiteraard verschillende resultaten. Zo hebben wij het zogenoemde Cournot-model onderzocht voor een aantal van deze factoren. De conclusies uit dit model bleken niet te voldoen, onder meer omdat deze conclusies reeds van te voren waren ingebouwd.

Men kan stellen dat de hypothese van Olson - althans *ceteris paribus* - overeind blijft: onder gelijke omstandigheden zullen kleine groepen bij de belangenbehartiging in de overlegeconomie succesvoller zijn dan grote. Dit komt onder meer omdat ze er gemakkelijker in slagen een belangenorganisatie op te richten. Analoge conclusies kunnen echter geformuleerd worden voor andere factoren, bijvoorbeeld de rivaliteit bij consumptie van het collectieve goed: hoe groter de rivaliteit bij consumptie van het collectieve goed, hoe kleiner *ceteris paribus* de kans op de productie ervan. Daarom hebben wij ons vervolgens afgevraagd of er iets te zeggen valt over het relatieve belang van deze factoren. We hebben ons hierbij beperkt tot de factoren die in de literatuur het meeste worden genoemd: de groeps grootte en de rivaliteit bij consumptie.

Om deze vraag te beantwoorden, hebben wij het concept geïntroduceerd van de rivaliserende, niet uitsluitbare ('rivalnonex') goederen. Een belangrijk gedeelte van de collectieve goederen in de overlegeconomie behoort tot deze categorie. Wij komen tot de voorzichtige conclusie dat er indicaties zijn dat de groeps grootte van meer beslissende invloed is dan de rivaliteit bij consumptie.

Als algemene conclusie kunnen wij dus stellen: onder gelijke omstandigheden zullen in een overlegeconomie kleine groepen die streven naar zuiver collectieve goederen het meest succesvol zijn. Daarna volgen de kleine groepen die streven naar rivaliserende collectieve goederen. Ze worden gevolgd door grote groepen met zuiver collectieve goederen en ten slotte grote groepen met rivaliserende collectieve goederen.

In Hoofdstuk 4 wordt het model van het Prisoners' Dilemma (PD) geïntroduceerd. Vervolgens gaan wij over tot de toepassing ervan op de inkomensvorming in de overlegeconomie. Wij noemen dit

de 'hypothese van het PD'. Om deze hypothese te kunnen onderzoeken, hebben wij het conventionele PD-model vervangen door een ander. Wij duiden dit laatste aan als het 'getransformeerde PD-model'. In dit getransformeerde model wordt het individu geacht te spelen tegen de 'anderen'. Het sluit beter aan bij de realiteit en bij het verbale betoog van de aanhangers van de PD-hypothese.

Vervolgens hebben wij vijf vooronderstellingen afgeleid waarvan ten minste moet zijn voldaan opdat het individu hetzij als werknemer hetzij als ondernemer PD-prioriteiten zou hebben. De meeste van deze vooronderstellingen blijken bij nader onderzoek minder plausibel dan men op het eerste gezicht zou denken. Dit doet onmiddellijk enige twijfel rijzen aan de hypothese van het PD.

Daarna stellen wij een aantal andere spelen aan de orde. Dit is mede ingegeven door de constatering dat de voorspellingen van het PD in de eerste helft van de jaren tachtig in Nederland niet zijn uitgekomen. Er zou volgens het PD niet tot vrijwillige loonmatiging (d.i. zonder overheidsingrijpen) worden overgegaan, terwijl dit in feite wél het geval is geweest. Vandaar dat gezocht moet worden naar spelen die een betere verklaring geven. Eerst komt het zogenoemde superspel aan de orde; dit is in feite een dynamische versie van het PD. Het blijkt geen afdoende verklaring te kunnen geven, vooral omdat individuele spelers in de overleg-economie als gevolg van de grote groep geen invloed hebben op het eindresultaat. In het superspel wordt verondersteld dat dit laatste wél het geval is omdat uitgegaan wordt van slechts twee spelers.

Een betere verklaring voor het optreden van vrijwillige loonmatiging kan worden verkregen door er van uit te gaan dat de betrokkenen niet volgens PD-voorkeuren handelen. Een tweetal door Sen geïntroduceerde spelen sluiten hierbij aan. In deze spelen laten de betrokkenen zich niet alleen leiden door hun eigenbelang, maar tevens door wat men kan aanduiden als altruïsme of solidariteit. Evenals het PD hebben wij deze spelen getransformeerd voor de overleg-economie. Eén van deze spelen, het zogenoemde Assurance Game (AG), blijkt bijzonder goed aan te sluiten bij belangrijke aspecten van de overleg-economie. In dit spel hebben de individuen als hoogste prioriteit dat iedereen zou matigen. Ze zijn echter slechts bereid dit te doen indien de anderen hier eveneens toe overgaan.

Tot slot van Hoofdstuk 4 is er op gewezen dat de prioriteiten in de getransformeerde spelen op 24 verschillende manieren geordend kunnen worden. Wij hebben een classificatie voorgesteld in vier categorieën, op basis van de strategieën die de individuen kunnen kiezen. Aan de hand van deze classificatie kan tevens de vraag worden beantwoord, wat men in een economie met miljoenen individuen precies onder een PD dient te verstaan. Wij hebben een

aantal mogelijke interpretaties onderscheiden. Uiteindelijk is gekozen voor één welbepaalde interpretatie.

Hoofdstuk 5 bevat het empirische onderzoek. Hier wordt een eigen methode ontwikkeld om de hypothese van het PD voor de Nederlandse economie te toetsen. Wij hebben een reeks vragen geformuleerd voor twee door het NIPO uit te voeren enquêtes, namelijk in 1982 en 1985.

Onze methode kent twee varianten, die wij respectievelijk aanduiden als de directe en de indirecte peiling. Bij de directe peiling dient de respondent zelf een voorkeursrangorde samen te stellen uit vier hem voorgelegde alternatieven. Bij de indirecte peiling daarentegen wordt door de onderzoeker geprobeerd de voorkeursrangorde van de respondent af te leiden uit een reeks vragen over werkgelegenheid en inkomensmatiging. De directe peiling leidt tot exacte rangorden, de indirecte peiling slechts tot een onderverdeling in categorieën. Dank zij het houden van twee verschillende peilingen binnen een zelfde enquête wordt een interne controle verkregen. Een nadeel is dat de indirecte peiling leidt tot vrij omslachtige interpretaties.

Ten slotte hebben wij op basis van het verkregen empirische materiaal de hypothese van het PD voor de inkomensvorming in Nederland in 1982 en 1985 verworpen. In de plaats daarvan hebben wij een alternatieve hypothese opgesteld. Wij duiden deze aan als het CC-model. In dit model kunnen de individuen wel degelijk overgaan tot vrijwillige matiging. Deze uitkomst is echter niet gegarandeerd. Voorwaarde is dat zij er in slagen hun acties te coördineren. Overheidsingrijpen is dan minder nodig dan de PD-hypothese suggereert.

6.2 Evaluatie

Centraal staat in dit boek de volgende vraag: belemmeren belangengroepen het bereiken van macro-economische doelstellingen als economische groei en volledige werkgelegenheid?

Deze vraag hebben wij uitgesplitst in twee wetenschappelijke hypothesen. Zoals gezegd hebben wij de hypothese van Olson over de invloed van de groepsgrootte genuanceerd; de hypothese van het PD hebben wij voor de inkomensvorming in Nederland in de eerste helft van de jaren tachtig verworpen. In de plaats daarvan hebben wij het CC-model voorgesteld. Met deze conclusies is het onderzoek naar de wetenschappelijke hypothesen afgerond. In deze paragraaf zullen wij verder nog wijzen op de betekenis van onze conclusies voor de inkomenspolitiek en het bereiken van de macro-economische doelstellingen. Daarna volgen tot slot enkele relativerende opmerkingen.

Zoals gezegd is de PD-hypothese in Nederland gebruikt door de voorstanders van een geleide loonpolitiek. Het PD-model voor-

spelt namelijk dat werkgevers en werknemers niet vrijwillig tot inkomensmatiging zullen overgaan. Overheidsingrijpen is dus onvermijdelijk. Wij hebben deze hypothese verworpen en vervangen door het CC-model. Dit laatste model sluit ons inziens beter aan bij belangrijke aspecten van de arbeidsverhoudingen in Nederland. De zogenoemde vrijwilligheid en vrijblijvendheid leiden er toe dat de overheid regelmatig een beroep doet op begrippen als solidariteit, verantwoordelijkheid en wederkerigheid om werkgevers en werknemers er toe over te halen zich in te zetten voor de collectieve doelstellingen (economische groei, volledige werkgelegenheid). Het hanteren van dergelijke begrippen is vrij gebruikelijk; hoewel hier ongetwijfeld voor een deel sprake is van retoriek, gaat het CC-spel er ons inziens terecht van uit dat deze begrippen ook serieus genomen dienen te worden.

Als het juist is dat het CC-spel een betere weerspiegeling is van de werkelijkheid, kunnen wij ons ook afvragen welke inzichten wij aan dit spel kunnen ontleen voor de inkomenspolitiek. Het belangrijkste praktische inzicht dat het CC-spel ons kan bijbrengen is ons inziens dat niet-matiging geen onvermijdelijke uitkomst is. Matiging is in dit spel in laatste instantie een coördinatieprobleem. Het is oplosbaar met vrijwillige medewerking van de betrokkenen. De door Albeda geformuleerde kritiek op het PD (zie hfst. 4.4) wordt hier actueel: een goede communicatie tussen de betrokkenen is onontbeerlijk. Daar waar in het PD niet-matiging eigenlijk onvermijdelijk is en bijgevolg het enige werkbare alternatief gezocht moet worden in 'democratische dwang' (overheidsingrijpen), leidt het CC-spel tot de conclusie dat matiging op vrijwillige basis bereikt kan worden. Deze oplossing is echter niet gegarandeerd. Voorwaarde is dat de individuen er in slagen hun acties te coördineren. Dit komt omdat de bereidheid tot matigen slechts conditioneel is: men is bereid tot matigen op voorwaarde dat de anderen dit ook doen.

Het voorgaande betekent dat de grote groep werkgevers en werknemers zich wel degelijk kan inzetten voor het bereiken van volledige werkgelegenheid. Blijft nog de vraag: geldt dit eveneens voor kleine groepen? Op deze vraag moet het antwoord genuanceerd zijn, en wel om twee redenen. In de eerste plaats hebben wij ten aanzien van de hypothese van Olson in dit boek geen empirische toetsing uitgevoerd. De conclusies zijn op deductieve wijze bereikt. Concrete uitspraken over verschillen tussen allerlei groepen binnen de Nederlandse economie kunnen dus niet meer dan een voorlopig karakter hebben.

In de tweede plaats hebben wij de hypothese van Olson dat kleine groepen bij de belangenbehartiging effectiever zijn dan grote, voor een overlegeconomie ceteris paribus niet verworpen. Op het eerste gezicht zouden kleine groepen dus - wanneer hun directe belang indruist tegen de macro-economische doelstellingen - zich effectiever organiseren en dus meer belemmerend optreden. Er

moet echter aan herinnerd worden dat wij deze conclusie hebben bereikt voor het ideaaltypische model van de overlegeconomie. Daarin lieten de individuen zich uitsluitend leiden door wat wij kunnen aanduiden als hun naakte eigenbelang (cf. het PD-spel). Uit ons empirische onderzoek is echter gebleken dat de individuen zich in de werkelijkheid lieten leiden door voorkeuren die hier enigszins van afweken (cf. het CC-spel). Als dit ook zou gelden voor kleine groepen (wat wij zoals gezegd empirisch niet hebben onderzocht), zouden deze groepen zich evenals de grote kunnen inzetten voor de macro-economische doelstellingen. Sterker nog, aangezien deze groepen effectiever zijn, ligt het zelfs voor de hand ervan uit te gaan dat zij in dit geval het bereiken van de doelstellingen naar verhouding meer zullen bevorderen dan de grote. Het feit dat kleine groepen effectiever zijn kan dus in beide richtingen werken.

Tot slot moet nog gewaarschuwd worden voor een al te ongenueerde toepassing van zowel het door ons voorgestelde CC-model als van andere (speltheoretische) modellen op de economie. Hierna formuleren wij een aantal kanttekeningen die men steeds in het achterhoofd dient te houden.

In de eerste plaats en wellicht ten overvloede: de speltheoretische modellen in dit boek zijn uiteraard een verregaande vereenvoudiging van de complexe werkelijkheid. Naast het simpele matigen of niet matigen zijn er vele andere alternatieven waarvoor de burger zich geplaatst kan zien (b.v. matigen met of zonder arbeidstijdverkortung, wel of niet evenredig inleveren, wel of geen herbezetting van arbeidsplaatsen, enz.). Men kan dan ook altijd kritiek leveren op een model door er op te wijzen dat de werkelijkheid ingewikkelder is. Dit laatste geldt in het algemeen voor alle modellen en is ook onvermijdelijk: een model is een stilering en dus per definitie een vereenvoudiging van de werkelijkheid. Deze kritiek heeft niet zoveel zin omdat ze voorbij gaat aan de vraag waar het om gaat: of een model de essentiële kenmerken van de bestudeerde werkelijkheid bevat en tevens goede verklaringen en voorspellingen oplevert. Aan deze aspecten hebben wij in dit boek voortdurend aandacht besteed. Dat het hierbij om een aantal vereenvoudigingen gaat, is vanzelfsprekend.

In de tweede plaats dient er aan te worden herinnerd dat wij de hypothese van het PD hebben verworpen na het empirische onderzoek. Mede op basis van dit onderzoek hebben wij vervolgens de hypothese van het CC-spel geformuleerd. Alle beperkingen van ons empirisch onderzoek zoals wij die in Hoofdstuk 5 hebben aangegeven zijn hier dus van toepassing. Wij zullen alle beperkingen hier niet herhalen, maar één ervan is belangrijk genoeg om hier verder toegelicht te worden. Dit betreft het gegeven dat de respondent in een enquête door zijn antwoorden tot niets is verplicht. Het gaat met andere woorden om vrijblijvende verklarin-

gen. Aldus kan een discrepantie ontstaan tussen de attitude van het individu ('wat hij zegt') en zijn gedrag ('wat hij doet'). Dit hoeft niet noodzakelijk in het nadeel van de PD-hypothese te werken, maar wel in samenhang met het volgende: het is een bekend verschijnsel dat respondenten de neiging hebben 'sociaal wenselijke' antwoorden te geven. Wie als eerste prioriteit kiest dat de anderen matigen maar zichzelf niet (ons zogenoemde alternatief P), onmaskert zichzelf tegenover de interviewer als een egoïst. Dit mechanisme werkt waarschijnlijk in het nadeel van de PD-rangorde, waarin P immers voorop staat. Een vrijblijvende verklaring ten gunste van gezamenlijke matiging garandeert echter nog niet het hierbij horende gedrag.

Het bekende feit dat respondenten de neiging hebben sociaal wenselijke antwoorden te geven, zou op het eerste gezicht ook een verklaring kunnen bieden voor het in Hoofdstuk 5 gesignaleerde verschijnsel dat respondenten massaal voor matiging kiezen terwijl een meerderheid denkt dat het eigenlijk niet helpt of er aan twijfelt. Toch kan dit ons inziens niet alles verklaren. Respondenten zullen zich wellicht tegenover een interviewer wat minder egoïstisch opstellen, maar aan een dergelijke houding zijn ook grenzen. Zij kunnen het namelijk ook als hun goed recht beschouwen om voor zichzelf op te komen, bijvoorbeeld omdat zij menen een inkomensachterstand te hebben. Een meer fundamentele verklaring voor het zojuist genoemde verschijnsel dat respondenten kiezen voor matiging zonder te geloven in de effectiviteit ervan, moet ons inziens dan ook gezocht worden in het feit dat individuen zich niet alleen laten leiden door rationaliteit en het naakte eigenbelang zoals het PD-model veronderstelt. Op verschillende plaatsen in dit boek hebben wij er op gewezen dat individuen zich eveneens laten leiden door normen en door overwegingen als verantwoordelijkheid en solidariteit. Het beroep dat de overheid in Nederland regelmatig doet op de sociale partners om zich 'verantwoordelijk' op te stellen is hier volledig mee in overeenstemming. Het komt ons voor dat de aanhangers van de PD-hypothese het overigens vanzelfsprekende verschijnsel dat individuen zich tevens door normen laten leiden, ten onrechte volledig negeren.

In de derde plaats moet er aan worden herinnerd dat de onderhandelingen op de arbeidsmarkt gevoerd worden door bonden namens de werknemers. De onderhandelaars kunnen eigen voorkeuren hebben en deze in zekere mate ook inbrengen in het onderhandelingsproces. Zij beschikken dus over enige speelruimte. Strikt genomen zou men dus ook hun voorkeuren afzonderlijk moeten wegen om het beeld volledig te maken. Dit is in ons empirische onderzoek niet gebeurd. Wij hebben slechts de voorkeuren van de achterban onderzocht (overigens in overeenstemming met de hypothese van het PD zoals geformuleerd door Van den Doel c.s.). Men kan zich trouwens de vraag stellen of het wel mogelijk is de voorkeuren van de onderhandelaars in een enquête op een enigszins be-

trouwbare manier te wegen. In tegenstelling tot gewone respondenten zullen onderhandelaars bij het beantwoorden van de vragen zich wellicht laten leiden door allerlei tactische overwegingen. Zelfs het waarborgen van anonimiteit lijkt hier geen voldoende garantie te bieden. Toch beperkt het gegeven dat de onderhandelaars over enige speelruimte beschikken enigszins de betekenis van de voorkeuren van de achterban.

In de vierde plaats moet gewezen worden op de factor tijd. Een enquête is een momentopname en geldt strikt genomen alleen voor het betrokken tijdstip. Men moet dus voorzichtig zijn met het extrapoleren van de resultaten in de tijd. Wij hebben de hypothese van het PD voor de eerste helft van de jaren tachtig verworpen. Toch kunnen wij niet uitsluiten dat het PD ooit actueel geweest is of dit zou kunnen worden. Het is een bekend verschijnsel dat opinies en voorkeuren mede onder invloed van de economische omstandigheden veranderen. De actualiteit van het ene of het andere speltheoretische model kan hier de invloed van ondergaan. Het komt ons voor dat onze methode in de toekomst een bruikbaar hulpmiddel kan zijn om ontwikkelingen op dit gebied tijdig te signaleren.

RESUMÉ

Le présent ouvrage analyse le fonctionnement d'une économie concertée, c'est-à-dire celui d'un mécanisme de décision caractérisé par des négociations permanentes entre des groupes d'intérêt d'une part, et entre ceux-ci et les autorités d'autre part.

Nous étudions plus spécialement deux hypothèses scientifiques. La première, celle avancée par Olson, indiquant une relation inverse entre le nombre d'individus partageant un intérêt commun et la réalisation de cet intérêt et la seconde affirmant qu'une économie concertée aurait la même structure que le jeu dénommé Dilemme des Prisonniers.

Le chapitre 2 contient les définitions principales. Nous y comparons une économie concertée à d'autres mécanismes de décision, à savoir le marché, la démocratie et la hiérarchie. Il s'agit bien entendu d'abstractions, car dans la réalité, nous sommes toujours confrontés à une structure mixte.

Dans le chapitre 3 nous appliquons l'hypothèse d'Olson à une économie concertée. Dans ce chapitre nous nous appliquons à examiner la possibilité d'isoler les facteurs déterminant le résultat du conflit d'intérêts en économie concertée. A cet égard, le processus de décision est interprété comme une lutte de plusieurs groupes (ensemble d'individus dont les intérêts sont communs) pour des biens collectifs.

Dans ce chapitre nous étudions d'abord l'application du modèle de Cournot aux théories d'Olson, ce qui nous amène à rejeter la plupart des conclusions dégagées. Il ressort de notre analyse que la dimension du groupe n'est pas le seul facteur déterminant et qu'il faudrait également tenir compte du degré de rationalité des individus, de leur égoïsme, de l'intensité de leurs préférences, de leur influence et de leur richesse. Les propriétés importantes des biens collectifs étant la rivalité dans la consommation et la progression des coûts.

Tout cela nous amène à nuancer l'hypothèse d'Olson car toutes choses égales d'ailleurs, chacun de ces facteurs peut être décisif. Il aurait fallu alors pouvoir évaluer isolément l'importance de l'incidence de chacun de ceux-ci. Comme cela nous paraît une entreprise trop ambitieuse, nous nous limitons aux seuls facteurs les plus communément retenus, à savoir, la dimension du groupe et

la rivalité dans la consommation. En vue de déterminer lequel de ces facteurs est le plus important, nous développons ensuite le concept de biens non-exclusifs à consommation rivalisante.

Dans ce chapitre nous aboutissons à la conclusion qu'en économie concertée, toutes choses égales d'ailleurs, les petits groupes qui luttent pour des biens collectifs purs seront les plus efficaces. Ils seront suivis des petits groupes avec des biens collectifs à consommation rivalisante. Ensuite viendront les grands groupes à biens collectifs purs, et finalement les grands groupes luttant pour des biens collectifs à consommation rivalisante.

Dans le chapitre 4 nous étudions l'interaction entre conflits d'intérêt et intérêts communs à l'aide de la théorie des jeux. Ce chapitre comporte une analyse logique de l'application du jeu dénommé Dilemme des Prisonniers (DP) à la formation des revenus.

Nous démontrons d'abord que le DP dépend en dernier lieu d'un ordre de préférences bien défini, et nous le ramenons à une hypothèse sur les priorités des individus et les stratégies qu'ils choisissent.

Ensuite nous déduisons une série de conditions nécessaires pour que les individus aient cet ordre de préférences. Nous analysons l'influence de grandeurs différentes dans les fonctions d'utilité des individus, celle des circonstances économiques, des opinions politico-économiques, et celles des négociateurs sur le marché du travail. Tout cela nous mène à la conclusion qu'il est fort peu probable que tous les individus en économie concertée aient toujours un ordre de préférences concordant avec le DP.

Finalement, nous établissons que les préférences dont il est question peuvent être rangées de vingt-quatre façons différentes. Nous proposons une classification en quatre catégories, basée sur les stratégies des individus. Cela démontre entre autres que l'absence de modération des revenus peut-être le résultat d'autres préférences que celles du DP. En plus, cette classification nous permet de distinguer plusieurs interprétations de l'hypothèse du DP en économie concertée.

Le chapitre 5 expose notre recherche empirique. Après un aperçu des travaux antérieurs, nous développons une nouvelle méthode pour soumettre l'hypothèse du DP à un test. Nous appliquons ensuite cette méthode à l'aide de deux sondages d'opinions que nous avons fait effectuer aux Pays-Bas en 1982 et 1985 respectivement.

Les résultats de notre test nous amènent à rejeter l'hypothèse du DP pour la formation des revenus aux Pays-Bas pendant la période considérée.

Ensuite nous proposons un autre jeu que nous qualifions de conditionnellement coopératif pour modeler la formation des revenus. Il est caractérisé par une première priorité pour une modération de l'ensemble des revenus, et une disposition à un compor-

tement coopératif à condition qu'il soit réciproque.

Finalement, dans le chapitre 6 nous résumons nos résultats et nous les utilisons pour une discussion de la formation des salaires et de la politique des revenus aux Pays-Bas.