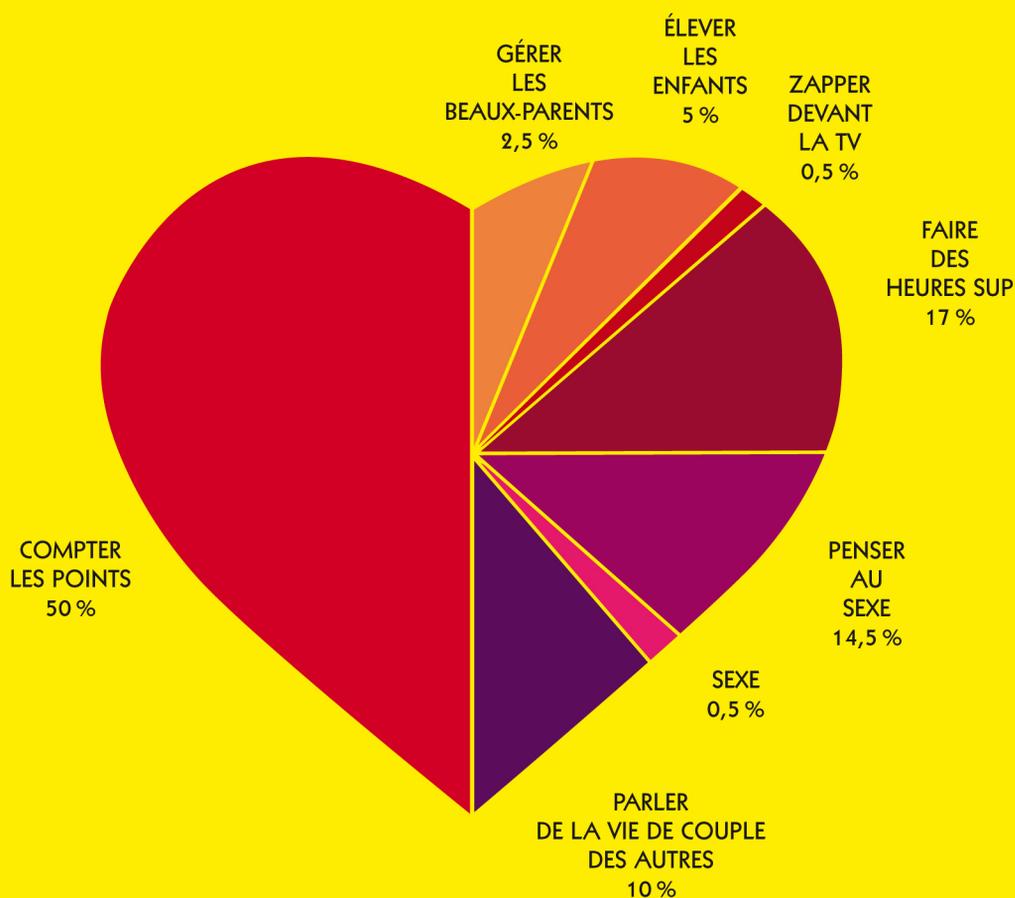


PAULA SZUCHMAN JENNY ANDERSON

COUPLONOMICS

Maîtriser les grandes théories économiques
pour mieux gérer l'amour, le mariage...
et la répartition des tâches ménagères



“Exploiter les astuces des as de la finance pour réussir sa vie à deux.
Sérieux... mais hilarant aussi.” *Le Parisien*

à **contre** courant

♥ Gérez votre couple comme une entreprise : résultat garanti !

Fini les discours psychologiques qui n'apportent aucune réponse concrète pour vous aider à améliorer votre vie de couple. Avec l'économie, on pense division du travail, loi de l'offre et de la demande, et, croyez-en les auteurs : ça marche ! En prime, un cours d'économie ludique et facile...

Découvrez vite dans ce livre :

- Le secret de l'efficacité pour le partage des corvées : oublions le 50/50, si chacun s'occupe de ce qu'il fait le mieux, on gagne en productivité (*= la division du travail selon Adam Smith, la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo*).
- Comment tout obtenir de son partenaire grâce aux encouragements appropriés : confiance, compliments... (*= trouver la bonne incitation, comme pour les marchés*).
- La bonne méthode pour une libido épanouie : envoyer les bons signaux dès que l'envie survient au lieu d'hésiter, supposer et finalement abandonner (*= comprendre la loi de l'offre et de la demande : plus on tergiverse, plus le « coût » du sexe est élevé et moins on en a !*).
- Pourquoi garder espoir quand plus rien ne va dans le couple : les périodes noires sont aussi des cycles de « destruction créatrice » qui permettent à l'économie (au couple) de se régénérer... ces périodes sont même indispensables (*= la théorie des fluctuations économiques d'après Joseph Schumpeter*).

« En pensant votre histoire d'amour comme une start-up, votre regard sera complètement différent. À tester. »
THE SUNDAY TIMES

Paula Szuchman et Jenny Anderson sont américaines et journalistes, la première au *Wall Street Journal* et la seconde au *New York Times*. Mariées toutes les deux, elles parlent en connaissance de cause !
Préface de Michael Ferrari, consultant et auteur du blog *Esprit-riche.com*.

ISBN 978-2-84899-534-2



24 euros
Prix TTC France

9 782848 995342

design : bernard amiard

RAYON LIBRAIRIE : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

à **contre** courant

Retrouvez nos prochaines parutions, les ouvrages du catalogue et les événements à ne pas rater. Votre avis nous intéresse : dialoguez avec nos auteurs et nos éditeurs. Tout cela et plus encore sur Internet à :

<http://blog.editionsleduc.com>

Traduit de l'anglais (États-Unis) par Sabine Rolland

Titre de l'édition originale : *Spousonomics*

Copyright © 2011 by Paula Szuchman and Jenny Anderson

All rights reserved.

Published in the United States by Random House

Maquette : Sébastienne Ocampo

© 2012 LEDUC.S Éditions

17, rue du Regard

75006 Paris – France

E-mail : info@editionsleduc.com

ISBN : 978-2-84899-534-2

PAULA SZUCHMAN | JENNY ANDERSON

COUPLONOMICS

à contre|courant

SOMMAIRE

Préface de Michael Ferrari	7
Introduction	11
1. La division du travail (<i>ou pourquoi c'est à vous de faire la vaisselle</i>)	19
2. L'aversion pour la perte (<i>ou l'avantage d'aller se coucher en colère</i>)	51
3. La loi de l'offre et de la demande (<i>ou comment faire plus l'amour</i>)	83
4. Le risque moral (<i>ou le danger de se reposer sur ses lauriers</i>)	113
5. Les incitations (<i>ou comment tout obtenir de votre partenaire</i>)	141
6. Les compromis (<i>ou l'art d'être prêt à dépasser les dilemmes</i>)	169
7. L'asymétrie d'information (<i>ou pourquoi vous devez dire – à bon escient – ce qui ne va pas</i>)	197
8. Le choix intertemporel (<i>ou comment devenir quelqu'un de bien... si tant est que vous y parveniez</i>)	223
9. Les bulles spéculatives (<i>ou comment faire durer les bons moments avant le krach</i>)	247
10. La théorie des jeux (<i>ou comment la pensée stratégique peut contribuer à la réussite de votre vie conjugale</i>)	283
Index des personnalités citées	309
Remerciements	311
Table des matières	315

À nos maris

PRÉFACE

DE MICHAEL FERRARI

Qu'ont en commun le fait d'avoir horreur de perdre et celui de ne rien faire si l'on n'y est pas incité ? Ce sont deux comportements que l'on observe sur le marché économique mais aussi dans le couple... et il y en a bien d'autres. Vous vous souvenez de Lehman Brothers, cette banque que l'on pensait trop importante pour qu'elle fasse faillite ? Faites le parallèle avec ce couple d'amis que vous pensiez si solide et dont tout le monde croyait qu'ils resteraient ensemble à vie.

Voilà ce que les amoureux ne veulent souvent pas reconnaître : les comportements dans le couple sont similaires à ceux de l'économie parce qu'à chaque fois, ce sont des êtres humains qui interagissent et que la façon de penser est la même.

Aussi étonnant que cela puisse paraître, c'est en étudiant les lois économiques que vous serez en mesure d'ajouter une corde à votre arc de conjoint et ainsi surprendre celui ou celle qui partage votre vie en lui parlant du choix intertemporel ou de la loi de l'offre et de la demande pour expliquer ce que vous ressentez et exprimer vos besoins.

Et si l'on jette un œil sur un sujet qui me tient à cœur, l'argent, vous remarquerez que là encore, les biais humains font que l'on a tant de mal à préparer notre avenir financier et que la plupart des gens ne font rien pour gérer leur argent : l'inaction est plus facile car nous avons du mal à nous motiver lorsque les bénéfices ne sont pas immédiats. Nous pensons que nous sommes meilleur que les autres pour gérer notre pécule alors que nous ne faisons rien et, au final, on se raconte des histoires pour se justifier ce que l'on ne fait pas. Pire encore, si nous perdons un peu d'argent, nous devenons parfois obnubilé par cela au lieu de passer à autre chose.

Quand on parle d'argent*, le même commentaire revient souvent : « Je ne savais pas que c'était si simple de gérer son argent. » C'est un autre biais classique : on veut tout faire parfaitement alors on ne fait rien, pourtant il suffit de prendre quelques décisions pour avoir fait 85 % du chemin. Et parmi les recommandations folles que je fais, voici celle qui laisse le plus songeur : automatisez vos finances. Programmez tous vos virements pour ne plus avoir à prendre les mêmes décisions chaque mois (et bien entendu oublier régulièrement). Là encore, c'est pour corriger un biais humain.

S'il y a bien un sujet conflictuel dans le couple (si vous êtes en train de vous dire qu'il y en a bien plus qu'un, sautez l'introduction et lisez directement le livre), c'est celui des tâches ménagères et de l'intendance générale.

En tant qu'éternel étudiant de ce qui fonctionne le mieux, j'ai observé comment les couples autour de moi gèrent ce sujet. Chez les uns, il y a un planning fait chaque semaine qui liste les grands thèmes – ménage, lessive, courses –, qui doit faire quoi et à quelle date. Je vous le dis tout de suite, cela ne marche pas, en plus de rendre le conjoint totalement fou. Chez les autres, rien n'est organisé. Chacun fait un peu en fonction des besoins et de ses envies. Cela fonctionne mais chacun est en permanence en train d'évaluer si l'un ne fait pas plus que l'autre. L'équilibre est trop fragile pour tenir durablement.

Alors vous pensez toujours que le couple et l'économie sont si différents ?

Dans ma famille, mes parents ont toujours fonctionné selon un modèle que je qualifie de « traditionnel » simplement parce que je l'ai observé pendant des années.

Mes parents ont ce fonctionnement : à ma mère reviennent toutes les tâches d'intérieur (ménage, cuisine) et à mon père celles de l'extérieur (travaux, jardinage). Lorsqu'il s'agit de cuisiner à l'extérieur, c'est-à-dire faire un barbecue, c'est naturellement le rôle de mon père. Lorsqu'il s'agit de peindre l'intérieur, ma mère s'en occupe volontiers. C'est un brin rétro, plutôt simple, mais ça marche !

* Voir sur ce point le livre *Devenez riche*, de Ramit Sethi, aux éditions Leduc.s.

Bien des années plus tard, j'ai compris les multiples avantages d'une telle répartition. La première, c'est que chacun possède son domaine d'expertise. Ma mère est une excellente cuisinière et je préfère manger ses repas plutôt que ceux de mon père (désolé Papa). D'un autre côté, mon père peut construire à peu près n'importe quoi (je soupçonne que ça l'amuse), ce qui n'est pas le cas de ma mère. Imaginez que vous occupez un poste de comptable dans une entreprise, personne ne vous recommanderait de faire à mi-temps la gestion des ressources humaines et vice-versa avec votre homologue du service RH ! Ce fonctionnement crée donc une « saine dépendance » à l'autre.

Le second intérêt que procure cette organisation, c'est le gain de temps grâce à la spécialisation. Pendant que l'un cuisine, l'autre range le garage. Pendant que l'un s'occupe de passer l'aspirateur, l'autre s'occupe du jardin. Autrement dit, tout le monde gagne car cela libère du temps pour tous les participants.

Enfin, cela laisse à chacun la possibilité de faire plaisir à l'autre et donc de créer des incitations intelligentes. Chacun sait que préparer un bon repas pour soi est moins motivant que préparer un repas pour des amis ou de la famille, tout comme entretenir et rénover est souvent un moyen de rendre fier sa moitié. Ainsi cela crée un écosystème qui s'ajuste en permanence.

Voilà comment Adam Smith va rendre votre couple plus heureux !

MICHAEL FERRARI,
auteur du blog Esprit-riche.com

INTRODUCTION

Robert, un bel homme de 38 ans, chef d'entreprise à San Francisco, voulait faire l'amour ce soir-là. Ses dernières semaines avaient été particulièrement mouvementées : un investisseur de poids dans sa société de boissons énergisantes l'avait lâché, son directeur marketing était parti rejoindre une start-up concurrente et, cet après-midi, l'un de ses principaux fournisseurs menaçait de revoir ses coûts à la hausse.

Malheureusement, Joanne, son épouse, n'était pas d'humeur à faire l'amour. Elle était claquée après avoir passé la journée en téléconférence avec des traders new-yorkais grincheux, elle avait sauté son déjeuner, failli emboutir l'arrière d'une Cadillac en se dépêchant pour aller chercher ses enfants au foot et, une fois rentrée chez elle, avait dû régler une pile de factures impayées. Tout ce qu'elle voulait, c'était regarder un navet à la télé, manger quelques biscuits au chocolat et aller se coucher.

Joanne aurait-elle dû faire l'amour avec son mari ?

Oui, à en croire celui-ci. Enfin, bon sang ! Joanne est son épouse, non ? Est-ce trop demander à sa propre femme de bien vouloir coïter avec lui de temps en temps, surtout lorsqu'il a des soucis et n'a pas eu un seul rapport sexuel avec elle depuis trois semaines ? Ne voit-elle pas qu'il a des besoins ?

Non, à en croire ses amies. Joanne n'a pas à ouvrir à Robert à chaque fois qu'il frappe à la porte. Elle ne fait pas partie de son harem. Elle doit fixer des limites, écouter ce que sa propre libido lui dit. Ne voit-il pas qu'elle a eu une rude journée, elle aussi ?

Mais il existe une troisième réponse à cette question : celle de l'économiste qui conseillerait à Joanne d'oublier toutes ses rancœurs, de cesser de tenir les comptes, d'arrêter de jouer à « qui est plus fatigué » ou « qui en a moins envie » et d'opter pour la simplicité en étudiant le rapport coûts/avantages.

Autrement dit, le faible coût d'un rapport sexuel avec Robert – neuf minutes de sommeil et un troisième biscuit au chocolat – est-il supérieur aux avantages – un orgasme, un mari heureux et un foyer paisible* ?

Bienvenue dans la ***couplonomique*** : l'art d'utiliser les lois de l'économie pour minimiser les conflits et maximiser le retour sur le plus gros investissement de votre vie – votre mariage.

Pourquoi l'économie (et pas... l'aromathérapie, par exemple) ?

La plupart des gens considèrent l'économie comme une discipline ennuyeuse, difficile et inutile au quotidien. Ils n'ont pas entièrement tort. L'économie n'est-elle pas appelée la « science funeste » ? Il est vrai que les économistes sont connus pour rédiger des articles truffés d'équations mystérieuses, de lettres grecques et de termes sibyllins tels que l'autarcie, le *satisficing* et le monopsonne**. Mais c'est juste pour être les seuls à comprendre ce qu'ils racontent.

À la base, l'économie est quelque chose de bien plus simple : c'est analyser comment les particuliers, les entreprises et les sociétés gèrent des ressources rares. Le même casse-tête que votre partenaire et vous essayez de résoudre jour après jour, à savoir comment gérer des ressources limitées – votre temps, votre énergie, votre argent et votre libido – en gardant le sourire et votre vie conjugale au beau fixe ?

Regardez votre couple : vous êtes deux adultes ambitieux, volontaires et passablement stressés qui tentent de vivre à deux dans le même logement, ensemble ; de réussir leur vie, ensemble ; peut-être d'élever des enfants, ensemble ; et, avec un peu de chance, de prendre plaisir à passer le restant

* Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse à cette question. La réponse dépend d'un ensemble de facteurs – de celui ou celle qui la formule, du cycle lunaire, etc. Mais si vous êtes curieux de savoir comment Joanne a réagi, sachez qu'elle a jugé que le coût n'était pas supérieur aux avantages. Elle a donc accepté de faire l'amour vite fait après le dîner, s'est endormie aussitôt et a laissé Robert terminer la vaisselle.

** L'autarcie est l'autosuffisance, le *satisficing* est un néologisme créé par l'économiste Herbert Simon pour désigner une solution satisfaisante bien que non optimale, et le monopsonne est un marché comportant un seul acheteur face à un grand nombre de vendeurs.

de leurs jours ensemble. C'est loin d'être facile. Tout bien considéré, votre mariage est une entreprise, une affaire qui, tantôt se porte comme un charme, tantôt pédale dans la semoule, comme si vous couriez un marathon au petit matin après une soirée trop arrosée. La vie conjugale est un vrai boulot. Avec ses différentes tâches et les efforts qu'elle réclame.

D'abord, le boulot administratif qui consiste à gérer le ménage, une besogne beaucoup plus compliquée quand on est deux. L'un range systématiquement ses affaires, tandis que l'autre ne fait jamais le lit et laisse toujours traîner des trognons de pomme et des vêtements de gym qui sentent la sueur. S'il y a des enfants, il faut bien quelqu'un pour veiller à ce qu'ils aient fait leurs devoirs, pris leur bain, dîné et soient couchés à 20 heures, et ce quelqu'un se retrouve parfois à gérer cette tâche tout seul parce que sa moitié est partie prendre l'apéro avec des collègues, que cet apéro s'est transformé en dîner, et que ce dîner a dégénéré en beuverie jusqu'au petit jour.

Ensuite, le boulot psychologique et émotionnel qu'implique la vie avec quelqu'un qui n'est pas soi et qui, par conséquent, n'a pas les mêmes préférences ni les mêmes modes de communication. Madame peut discuter trois jours de suite s'il le faut pour résoudre un conflit, tandis que monsieur peut préférer le mutisme et une balade dans la campagne. Madame peut aimer l'opéra et monsieur le camping, et comme ils n'ont qu'un week-end de libre ce mois-ci, soit l'un des deux cède, soient ils restent ensemble à la maison pour regarder une émission de télé-réalité.

Il y a les petites choses de la vie conjugale – trouver un compromis sur la maison de ses rêves, calculer sur quoi tirer quand les fins de mois sont difficiles, décider s'il est cruel de donner à son premier enfant le prénom de l'arrière-grand-tante. Et les grandes choses, celles qui réclament de grands efforts – se réconcilier après une terrible dispute où l'on s'est dit des choses atroces, rester debout toute la nuit à se demander si l'on a bien fait de déménager en ville pour être plus près du nouveau job de sa femme, laisser son mari punir les enfants, couper la poire en deux ou céder.

Assumer toutes ces tâches nécessite de puiser dans les ressources rares évoquées précédemment. Trouver le temps, mobiliser son énergie, entretenir sa libido, évaluer les coûts de se montrer souple et les avantages de camper sur ses positions.

C'est là que connaître quelques rudiments d'économie peut se révéler utile. En raisonnant comme un économiste, vous pouvez avoir une vie conjugale qui, non seulement réclame moins de travail, mais ressemble à des vacances. L'essentiel est de développer ces ressources rares et de les affecter plus intelligemment. Essayez, et votre vie de couple ne tardera pas à devenir une affaire prospère.

Nous croyons dans l'économie parce qu'elle ne fait pas de différence entre les sexes, entre qui a raison et qui a tort, qui sait manier la rhétorique et qui peine à exposer ses arguments. L'économie ne cherche pas à vous parler comme si vous étiez trop bête pour comprendre, ni à vous prouver par $A + B$ que vous devriez aller voir un psy. Elle n'a que faire de savoir lequel de vous deux a remporté la dernière bataille, ou à qui vient le tour d'avoir la télécommande. Au contraire, elle propose des solutions logiques et impartiales à ce qui apparaît souvent comme des conflits domestiques irrationnels et à forte charge émotionnelle.

Dans ce livre, nous allons vous montrer comment appliquer des principes économiques fondamentaux pour tirer le meilleur parti de vos ressources. Comment faire davantage l'amour, faire moins la vaisselle, débattre plus efficacement, faire davantage l'amour, survivre aux années difficiles, négocier avec succès, faire davantage l'amour et, croyez-le ou non, amener votre partenaire à faire des choses qu'il n'a jamais faites auparavant, comme nettoyer la gouttière ou écouter ce qu'on lui dit.

Pourquoi nous ?

Parce que nous avons passé l'essentiel de ces dix dernières années à bosser dur dans les tranchées du *Wall Street Journal* et du *New York Times* où les nouvelles économiques et financières sont notre pain quotidien. Parce que nous avons couvert de nombreuses fusions-acquisitions, traité une foule de données relatives au PIB, épluché une montagne de documents enregistrés auprès de la Securities and Exchange Commission*, analysé à la loupe des

* L'équivalent de l'Autorité des marchés financiers (AMF) en France.

acronymes financiers à coucher dehors tels que le TARP*, les RMBS**, les ABS*** et les CDO****, et discuté avec les personnages les plus influents du monde économique et financier, dont Tim Geithner, l'actuel secrétaire d'État au Trésor américain ; Hank Paulson, ancien secrétaire d'État au Trésor américain et ancien président de la banque Goldman Sachs ; Lloyd Blankfein, l'actuel PDG de Goldman Sachs ; et Buzz Aldrin (certes, Buzz n'est pas un financier, mais le deuxième homme à avoir marché sur la Lune !).

Et aussi parce qu'un jour, nous avons pris la décision de nous marier avec l'homme de notre vie.

À partir de ce jour-là, nous nous sommes frottées aux problèmes avec lesquels se débattaient depuis longtemps nos couples d'amis, mais que nous ne comprenions pas ou pensions naïvement faciles à surmonter. Du style comment trouver du temps l'un pour l'autre quand vous travaillez tous les deux 60 heures par semaine. Comment s'entendre quand l'un (l'une, en l'occurrence) vomit toute la journée durant ses premiers mois de grossesse... et pas l'autre. Comment se répartir les corvées ménagères et les factures à régler sans s'entre-tuer. Comment aboutir à un compromis quand c'est forcément la faute de l'autre. Comment rester civilisée face à vos beaux-parents maintenant qu'ils sont officiellement vos beaux-parents. Comment accepter de ne pas s'entendre, entre parents, sur ce qui est « trop dangereux », en matière de deux-roues, par exemple. Comment entretenir la flamme. Comment se laisser un espace de liberté suffisant quand on vit sous le même toit. Comment cesser de se disputer en voiture.

Nous voulions des solutions.

* Troubled Assets Relief Program, programme de délestage des actifs à problème. Le TARP fut la réponse des autorités américaines face à la crise de 2008.

** Residential Mortgage-Backed Securities. Il s'agit de titres représentatifs d'un portefeuille de prêts hypothécaires liés au financement de biens immobiliers résidentiels.

*** Asset-Backed Securities. Il s'agit de titres représentatifs d'un portefeuille d'actifs financiers hors prêts hypothécaires (prêts à la consommation, encours de cartes de crédit, etc.).

**** Collateralized Debt Obligations. Il s'agit de titres représentatifs de portefeuilles composés de créances bancaires, et/ou d'instruments financiers négociables (obligations, etc.), et/ou de dérivés de crédit.

Quelle fut notre démarche ?

Nous avons décidé d'adopter une double approche : d'abord économique, puis affective.

Pour ce qui est de l'économie, nous avons joué les rats de bibliothèque, lu les grands classiques, englouti jusqu'au moindre sou sur Amazon, sondé les profondeurs de l'éconosphère (oui, les blogs d'économistes) et potassé les dernières études publiées sur tout ce qui pouvait nous intéresser, des incitations à la théorie des jeux en passant par l'art du compromis. Nous nous sommes immergées dans différentes écoles de pensée économique, y compris l'école néoclassique, selon laquelle les êtres humains sont censés agir de façon raisonnée, et le béhaviorisme, qui s'inspire fortement de la psychologie et affirme que les individus ne sont absolument pas rationnels. Nous avons interrogé des dizaines d'économistes, dont certains assez connus, pour qu'ils nous livrent tout leur savoir, nous parlent de leurs travaux de recherche et de la manière dont ces travaux pourraient être appliqués à la vie maritale. Ces spécialistes nous ont donné des conseils, certains romantiques, d'autres moins, du style : « Ne laissez jamais votre propre bonheur dépasser celui de votre époux. » « Essayez toujours d'anticiper sa prochaine manœuvre avant de vous lancer dans une négociation. » « Ne partagez pas les tâches domestiques 50/50, mais en fonction des talents de chacun. » « N'hésitez pas à agiter la carotte pour parvenir à vos fins. » « Acceptez de perdre une bataille. » « Parfois, allez vous coucher en colère. »

Une fois que nous maîtrisons le chapitre économique, nous avons exploré l'amour. Nous avons sollicité des professionnels pour mener une enquête complète sur le mariage. Près d'un millier de personnes a bien voulu répondre à une soixantaine de questions très personnelles sur les hauts et les bas de la vie conjugale. En voici un avant-goût : « Comment faites-vous pour inciter votre conjoint à faire quelque chose qu'il n'a pas envie de faire ? » (Réponse : Je lui fais l'amour.) « Pourquoi faites-vous l'amour quand vous n'en avez pas envie ? » (Réponse : Pour inciter mon conjoint à faire quelque chose qu'il n'a pas envie de faire.) « Avez-vous grossi ou maigri depuis votre mariage ? » (Réponse : J'ai grossi.) « Combien épargnez-vous pour votre retraite ? » (Réponse : Pas assez.) « Combien aimeriez-vous épargner pour votre retraite ? » (Réponse : Beaucoup plus.)

Enfin, nous avons sillonné le pays pour recueillir un maximum de témoignages, passé des heures dans l'avion et en voiture pour le bien de nos recherches, rencontré des couples de New York à San Francisco, de Minneapolis à Miami. Nous avons participé à un séminaire sur la vie conjugale à Seattle, à l'occasion duquel nous avons interrogé des spécialistes de renom tels que John Gottman et Julie Schwartz Gottman sur les secrets d'un mariage réussi (une de leurs réponses : surmonter les « incidents regrettables »). Nous avons discuté avec des banquiers, des médecins, des coaches, des écrivains, des agents immobiliers, des comédiens, des avocats, des enseignants, des architectes, des chefs cuisiniers, des professeurs d'anglais, des ouvriers du bâtiment, des musiciens, des mères au foyer et des pères au foyer. Nous avons demandé à des centaines d'individus – parfaits étrangers ou amis proches – de nous révéler des aspects intimes de leur vie privée. Et ils l'ont fait ! (Aidés, il est vrai, par une bonne bière et quelques victuailles sympathiques...*)

Après tout cela, nous étions convaincues : l'économie est bel et bien la voie royale pour parvenir au bonheur conjugal. Par exemple, une fois que vous comprenez le concept de la division du travail, vous pouvez résoudre définitivement vos conflits à propos du partage des tâches domestiques. Vous trouvez que votre cher et tendre se laisse aller depuis quelque temps et vous considère comme faisant partie des meubles ? Le risque moral est certainement le coupable. Vous avez du mal à tenir vos promesses et à envisager les choses à long terme ? Il suffit de faire de meilleurs choix intertemporels et de vous y tenir. La solution à des disputes interminables ? Cesser d'avoir une telle aversion pour la perte. Et le sexe, l'une des plus grandes énigmes de la vie maritale ? Une simple question d'offre et de demande.

Le résultat de tous nos efforts : ce livre sur la relation de couple, unique en son genre. C'est du moins ce que nous pensons sincèrement. La couplonomique n'a rien de mièvre. Elle ne vous demande pas de vous regarder l'un l'autre au fond des yeux jusqu'à éclater en sanglots, rongés par les remords. Elle ne vous demande pas de tenir un journal de tous vos états d'âme. La couplonomique est sans détours et pleine de bon sens. Seules les solutions l'intéressent. Et elle donne des résultats. Elle est faite pour tous les couples mariés qui désirent renforcer leurs liens, mener une vie plus heureuse et s'éclater davantage

* Techniques redoutablement efficaces pour inciter les couples à vous parler de leur vie conjugale : 1) la bière ; 2) une pizza ; 3) des sushis ; 4) parler à chacun séparément ; 5) leur demander comment ils se sont rencontrés et ce qui leur a plus chez l'autre ; 6) leur offrir des récompenses.

dans leur quotidien – tout en ne rechignant pas à apprendre au passage quelques petites choses fort intéressantes sur le fléchissement de la courbe de la demande dans le domaine des rapports sexuels et la destruction créatrice si chère à Joseph Schumpeter.

Remarque sur la méthodologie

Toutes les études de cas présentées dans ce livre sont vraies. Mais nous avons modifié les noms, les dates et tout ce qui permettrait d'identifier les couples étudiés. Ce sont des centaines d'hommes et de femmes qui ont eu la gentillesse de nous confier des détails extrêmement intimes de leur vie de couple, et comme nous ne voulions pas être responsables d'une vague de divorces ou d'amitiés brisées, nous leur avons promis l'anonymat. En revanche, nous n'avons rien promis de tel à nos époux respectifs qui font de brèves apparitions dans ce livre. Mais, solidement attachées que nous sommes à une pratique loyale de la couplonomique, nous avons laissé chacun d'eux évaluer le rapport coûts/avantages de leurs témoignages à visage découvert et en conclure que le bénéfice de nous voir heureuses (traduction : faire ce qu'il fallait pour nous aider à écrire notre livre) dépassait largement le coût de ne pas divulguer leurs idiosyncrasies (traduction : leurs admirables qualités).

1 LA DIVISION DU TRAVAIL (OU POURQUOI C'EST À VOUS DE FAIRE LA VAISSELLE)

Le principe (1)

Qui doit faire quoi ?

C'est l'une des premières questions auxquelles les grandes entreprises, les gouvernements et les stations-service doivent répondre s'ils envisagent une action quelconque.

Prenez la station-service la plus proche de chez vous. Elle n'existerait pas sans les routiers qui ont livré le béton nécessaire à la construction des fondations, ni sans les ouvriers qui les ont réalisées. Ni sans une autre équipe d'ouvriers chargée de construire la boutique attenante où vous trouvez à boire et à manger. Ni sans le personnel qui tient cette boutique. Ni sans le type qui remplit les réservoirs de stockage souterrains. Ni sans le grutier qui doit hisser le gars chargé de changer l'affichage des prix à la pompe de manière à ce qu'en passant devant l'enseigne lumineuse, vous puissiez décider si vous êtes prêt à déboursier 1,5388 euro pour un litre de super sans plomb 95.

À chaque personne sa tâche pour créer le produit final : une station-service qui fonctionne, bien, de préférence. L'ouvrier du bâtiment ne peut pas se substituer au caissier du magasin, tout comme le grutier ne peut pas remplacer l'ouvrier. Quant à l'afficheur des prix à la pompe, il risquerait de provoquer un énorme trou dans le toit de la boutique où est assis le caissier en train

d'indiquer aux clients la direction du restaurant le plus proche, s'il prenait la place du grutier.

C'est ce qu'on appelle la division du travail et c'est ce qui fait fonctionner l'économie.

Regardez autour de vous. Chaque élément de votre mobilier, les cuisses de poulet désossées que vous mangez au dîner, la voiture que vous conduisez et les vêtements que vous portez – tous doivent leur existence à une division du travail. Même le livre que vous tenez dans vos mains à cet instant a vu le jour grâce à des bûcherons, des fabricants d'encre, des opérateurs de presse typographique, des producteurs de colle, des directeurs artistiques, des directeurs de publication grincheux, des auteurs talentueux, des types en costard qui signent des chèques et un groupe de riches éditeurs allemands qui paient les salaires de ceux qui signent des chèques. Impossible pour ces auteurs talentueux (notamment les auteures talentueuses que nous sommes... osons l'autopromotion !) d'abattre un arbre ou de payer des salaires. Un jour, les fabricants d'encre pourraient peut-être apprendre l'art de fabriquer de la colle, mais le métier ne rentrerait pas d'un coup de baguette magique et la qualité de la colle ne serait probablement jamais aussi bonne. Inutile d'aller plus loin, vous avez saisi l'idée.

Avancer que les entreprises prospèrent quand leurs salariés ont des tâches spécialisées ne date pas d'hier. L'idée remonte probablement aux temps préhistoriques où certains chasseurs étaient appréciés parce qu'ils visaient bien leur cible, d'autres parce qu'ils excellaient à dépouiller et désosser le bison. Mais plus récemment, le concept est souvent attribué à Adam Smith, le père de l'économie moderne.

En 1776, Adam Smith a publié son œuvre majeure, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Il y affirmait, parmi d'autres réflexions originales qui constituent les fondements de la théorie économique, que le secret de la richesse d'une nation n'était pas l'argent, mais le travail et, plus précisément, une division du travail fondée sur la spécialisation. Il avait constaté le gain de productivité prodigieux qu'entraînaient la division et la spécialisation des tâches.

Pour étayer son propos, il prenait l'exemple d'une usine d'épingles, soutenant qu'une quantité bien supérieure d'épingles pouvait être produite en une seule

journée si chacune des 18 tâches nécessaires à la fabrication d'une épingle était attribuée à des ouvriers spécialisés au lieu de confier à chaque ouvrier la fabrication d'une épingle de A à Z. Selon lui, 10 ouvriers pouvaient produire 48 000 épingles par jour s'ils se spécialisaient, contre peut-être seulement une dizaine d'épingles s'ils ne se spécialisaient pas : « Un homme tire le fil, un autre le tend, un troisième le coupe, un quatrième l'ajuste, un cinquième en affûte le bout pour qu'il puisse recevoir la tête », écrit-il.

Cela nous semble évident aujourd'hui, à une époque où la spécialisation va de soi. Quoi de plus normal que d'acheter à New York un iPod assemblé en Chine avec des pièces fabriquées au Japon et aux Philippines ? Quoi de plus naturel que de travailler dans une entreprise où certains sont chargés de décorer les murs du hall et d'autres de nettoyer les toilettes ? Mais avant qu'Adam Smith prenne sa plume et du parchemin, personne n'avait exposé par écrit les avantages de diviser le travail en ses différents constituants, ni avancé des arguments aussi convaincants pour faire tourner le monde de cette manière.

ADAM SMITH : DES IDÉES NOVATRICES SUR L'ÉCONOMIE... ET L'AMOUR

Adam Smith est né en 1723 en Écosse. Philosophe, professeur et précepteur, il est resté célibataire toute sa vie. Il vivait avec sa mère et adorait se parler à lui-même. Il a inventé le concept de la « main invisible » pour expliquer que les marchés étaient naturellement efficaces et parfaitement capables de s'autoréguler. Bien qu'il ne se soit jamais marié, Adam Smith n'était pas à court d'idées sur la nature souvent paradoxale de l'amour. Par exemple, il était convaincu que l'homme était engagé dans une lutte intérieure éternelle entre l'acteur qui vivait ses passions et le spectateur impartial et objectif qui les regardait. Il croyait également dur comme fer que l'être humain était à la fois mû par son intérêt personnel et capable d'altruisme, motivé par le besoin d'améliorer sa propre existence tout en faisant le bien autour de lui. Vous collez sans le savoir aux théories d'Adam Smith quand vous voulez vous arrêter sur le chemin du retour pour acheter des fleurs à votre épouse mais, finalement, restez tard au bureau pour impressionner votre patron.

Le principe (2)

Revenons à la question : qui doit faire quoi ? La division du travail n'est qu'une partie de la réponse. Elle nous dit que ce n'est pas à une seule personne de tout faire et que chaque personne doit avoir une spécialité. Mais elle ne dit rien sur une question fondamentale, à savoir comment nous décidons qui est le plus à même de décorer les murs ou de tenir la caisse, de piloter une grue ou de faire le plein d'essence. Ou quel pays doit fabriquer l'écran de l'iPod et quel autre son disque dur. Pour le savoir, nous allons nous tourner vers l'économiste britannique David Ricardo qui, quarante ans après *La Richesse des nations* d'Adam Smith, a mis au point la « théorie des avantages comparatifs ».

Que nous dit cette théorie ? Que vous n'avez aucun intérêt à assumer toutes les tâches que vous savez effectuer, mais seulement celles que vous effectuez relativement mieux que d'autres. (La carrière éclair de Michael Jordan dans le base-ball en est un bon exemple.) Pour parler en langage économique, ce n'est pas votre capacité absolue à réaliser une tâche qui importe, mais votre capacité à réaliser une tâche par rapport à une autre. Autrement dit, ce ne sont pas les avantages absolus qui comptent, mais les avantages comparatifs.

Les avantages comparatifs sont les fondements du libre-échange. Au lieu que chaque pays produise tout ce dont il a besoin pour ses habitants, il doit se spécialiser dans les biens ou les services qu'il produit relativement mieux, puis les échanger avec d'autres pays. Les pays développent des spécialisations pour de multiples raisons. Ils peuvent contrôler des ressources rares, comme l'Arabie saoudite avec le pétrole. Ils peuvent avoir une main-d'œuvre pléthorique prête à fabriquer des téléviseurs à écran plat pour un salaire de misère, comme la Chine. Ils peuvent bénéficier de conditions météorologiques uniques, comme l'Espagne avec ses plaines ventées et son entrée fracassante sur le marché des éoliennes. Ou ils peuvent être au milieu de nulle part, comme la Nouvelle-Zélande, qui a vu affluer les touristes après les attaques du 11 septembre – des touristes en quête de destinations auxquelles les terroristes ne penseraient jamais.

Pour l'économiste anglais David Ricardo, installé au début du XIX^e siècle dans son paisible comté du Gloucestershire et méditant sur la notion des avantages

comparatifs, les éoliennes et les téléviseurs à écran plat appartenait à la science-fiction. Sa théorie reposait sur un exemple beaucoup plus rustique : celui de l'Angleterre et du Portugal échangeant du vin et des *knickers**. Ricardo soutenait que, même si le Portugal pouvait produire à la fois du vin et des *knickers* plus rapidement que l'Angleterre, c'était dans son intérêt de se spécialiser dans la production du bien où il était relativement meilleur (où son avantage relatif était le plus élevé) et de commercer avec l'Angleterre pour l'autre bien.

Soyez très attentif, car nous allons vous dire exactement comment et pourquoi il est dans votre intérêt de pratiquer le libre-échange. D'abord, jetez un œil au temps (hypothétique) qu'il faut à l'Angleterre et au Portugal pour produire une bouteille de vin et un *knicker* en autarcie.

SANS ÉCHANGES COMMERCIAUX		
Produit	Portugal	Angleterre
Un <i>knicker</i>	20 minutes	30 minutes
Une bouteille de vin	10 minutes	60 minutes
Temps total	30 minutes	90 minutes

Vu avec quelle rapidité le Portugal produit du vin et des *knickers*, vous pensez que ce pays devrait produire son vin et ses *knickers* lui-même, sans commercer avec l'Angleterre, n'est-ce pas ? Eh bien vous avez tort. Voici pourquoi :

En économie fermée, le Portugal met une demi-heure pour produire une bouteille de vin et un *knicker* ; l'Angleterre, trois fois plus de temps pour produire les mêmes biens.

Supposons que ces deux pays décident de faire du commerce ensemble. Le Portugal produit deux bouteilles de vin puisqu'il est relativement plus rapide à fabriquer du vin que des *knickers* et que la vigne pousse bien sur ses terres. L'Angleterre fabrique deux *knickers* puisqu'elle possède davantage de moutons que de vignobles. Puis ils commercent – un *knicker* contre une bouteille de vin... Avec ce système, le Portugal se rend vite compte qu'il gagne 10 minutes

* Sorte de pantalon arrivant sous le genou, très à la mode en Europe au XIX^e siècle.

(20 minutes contre 30 minutes auparavant) et l'Angleterre, qu'elle réalise une économie de temps de 30 minutes.

AVEC ÉCHANGES COMMERCIAUX		
Produit	Portugal	Angleterre
2 <i>knickers</i>	∅	60 minutes
2 bouteilles de vin	20 minutes	∅
Temps total	20 minutes	60 minutes

Magique ! Non, arithmétique. De l'arithmétique très simplifiée puisqu'elle ne tient pas compte de tous les autres biens produits par ces deux pays, ni des prix qu'ils pourraient fixer pour leurs biens sur le marché. Il faut également noter que les ouvriers anglais continuent de faire plus d'heures que les ouvriers portugais pour une rémunération identique, mais il est indéniable qu'ils ont gagné du temps par rapport à leur charge de travail antérieure.

Le modèle de Ricardo illustre une vérité universelle : on peut obtenir de belles récompenses en commerçant intelligemment et de belles pertes de temps et d'énergie en essayant de faire tout soi-même, voire en partageant le travail 50/50.

Ce qui nous ramène à nos moutons : la vie conjugale. Considérez votre mariage comme une entreprise où vous êtes deux. Vous n'êtes pas seulement des partenaires financiers au sens où vous travaillez ensemble pour le bien de votre entreprise, mais également des partenaires commerciaux qui échangent des services, souvent sous la forme de corvées ménagères. Comment allez-vous décider qui fait quoi ? Qui doit se spécialiser dans l'achat du jus d'orange et qui doit s'occuper du nettoyage des vitres ? Qui doit se charger de la lessive et du repassage et qui doit préparer le dîner ? Nous voudrions tous pouvoir répondre le plus simplement du monde à ces différents points mais, malheureusement, la question du partage des corvées domestiques est souvent celle qui divise le plus les couples. Pourtant, elle n'a pas lieu d'être. L'économie propose des solutions claires et nettes. Vous allez faire connaissance avec trois couples qui ont failli se séparer à cause d'une question aussi bête que le partage des corvées ménagères. Diagnostic : mauvaise répartition des tâches.

Un premier couple, pensant agir équitablement avec un partage 50/50, a commis l'erreur de n'avoir aucune spécialisation. Un deuxième a mal évalué les avantages comparatifs respectifs, et un troisième a découvert que les spécialisations n'étaient pas définies une fois pour toutes et pouvaient changer avec l'évolution de la relation conjugale elle-même.

Étude de cas n° 1

Les acteurs : Éric et Nadia

Éric et Nadia n'avaient jamais entendu parler de David Ricardo lorsqu'ils sont tombés amoureux et ont décidé de s'unir par ce qu'on appelle en économie une opération de fusion. Ils ne connaissaient pas la théorie des avantages comparatifs, et si cette dernière avait été évoquée lors d'une soirée – ce qui ne s'est jamais produit –, leur regard serait soudain devenu absent. Éric était photographe pour des revues gastronomiques et Nadia dessinait des lignes de vêtements ados pour l'une de ces chaînes d'habillement présentes dans tous les centres commerciaux des États-Unis. Bref, un couple plutôt artiste. À mille lieues de l'univers économique.

Pourtant, l'économie – une économie en dysfonctionnement – dominait leur vie. Sans le savoir, ils étaient devenus l'illustration parfaite de la manière dont une mauvaise division du travail pouvait nuire à un couple pourtant bien assorti par ailleurs. Pourquoi ? Parce qu'ils ne se partageaient pas le travail sur la base de « qui fait mieux dans quoi », pour parler familièrement, mais dans un souci d'équité. Et pour eux, un partage équitable était un partage 50/50.

Ils divisaient tout en deux. Ils avaient un compte joint sur lequel ils déposaient directement leurs salaires, quasi équivalents, et sur lequel ils retiraient tous les mois la même somme pour la verser sur leurs comptes courants personnels et la dépenser *ad libitum*. Ils avaient un chien qu'ils promenaient tous les matins, chacun son tour. Lorsque Éric cuisinait, Nadia faisait le ménage. Lorsque Nadia cuisinait, Éric faisait le ménage. À tour de rôle, ils faisaient la lessive, réglaient les factures, téléphonaient aux beaux-parents et sortaient la poubelle. Éric était chargé de nettoyer la salle de bains à l'étage, Nadia celle d'en bas.

Vu de l'extérieur, le système qu'ils avaient choisi donnait d'eux l'image du couple moderne parfait. Leurs amis s'étonnaient de leur capacité à briser les stéréotypes : « Éric sait se servir d'une serpillière ! Nadia lui laisse tant d'espace de liberté ! Il est si accommodant ! Elle va chez Castorama sans lui ! »

Il y avait juste un hic : Éric et Nadia n'étaient pas heureux.

Le problème : le système 50/50

Voici une question difficile : réfléchissez à une entreprise prospère dont les salariés travaillent exactement le même nombre d'heures et remplissent exactement la même charge de travail pour exactement la même paie.

Vous ne voyez pas ?

Le travail à la chaîne, pardi !

De votre supérette à votre banque en passant par le site Web sur lequel vous vous tenez au courant de l'actualité, les entreprises appliquent la division du travail et la spécialisation. Les salariés se voient attribuer des tâches spécifiques qui réclament différents types de compétences et donnent lieu à une grille des salaires. Les courtiers en obligations connaissent le marché obligataire sur le bout des doigts, alors que les courtiers en actions sont incollables sur le marché actions. Il y a ceux qui vendent les annonces publicitaires apparaissant sur le site Internet du *Wall Street Journal* et ceux qui rédigent les articles de ce même journal. Les premiers ne savent pas vraiment ce que font les seconds toute la journée, et vice versa.

Imaginez ce qui se passerait si les vendeurs d'annonces publicitaires se mettaient à passer la moitié de leur temps à rédiger des articles et les journalistes à vendre de la publicité – au nom de l'équité. Ce serait un désastre.

Le modèle de la spécialisation ne s'applique pas qu'aux entreprises, mais à l'économie en général. Certains pays font pousser des bananes, d'autres construisent des voitures, d'autres encore fabriquent des débardeurs.

La même logique vaut pour la vie conjugale. En voulant instaurer une « juste » division du travail, Éric et Nadia avaient engendré un monstre. Certains jours, la situation pouvait même être un peu égalitaire.

Comme quand le panier à linge débordait d'affaires sales et que Nadia, épuisée, disait à son mari, alors occupé à faire du shopping en ligne : « J'ai fait la lessive la dernière fois, c'est ton tour. »

Ou quand Éric, assidu à éplucher des oignons pour un tagine d'agneau, voyait Nadia regarder sa série télé préférée et se disait : « Attends, pourquoi est-ce que je passe tout mon temps à préparer un plat compliqué alors qu'elle me sert presque tous les soirs du gratin de macaronis ? »

Ou quand les parents de Nadia devaient venir dîner et que le couple avait passé la journée à se disputer pour savoir si le fait qu'Éric essuie son bureau comptait comme une corvée domestique à part entière – puisque, selon Nadia, le bureau de son époux n'était pas un « espace de vie commun ».

Tel était le quotidien d'Éric et de Nadia. Chacun surveillant constamment la charge de travail de l'autre, tenant minutieusement les comptes de « qui en avait fait plus » et de « qui en avait fait moins » et tirant la sonnette d'alarme de l'injustice à chaque fois que le rapport 50/50 menaçait de tourner à un rapport 40/60. « Tout était matière à discussion, disait Nadia. Nous passions tellement de temps à nous disputer pour essayer de déterminer qui en faisait plus que l'autre et qui devait fournir davantage d'efforts que nous finissions par ne plus rien faire. »

« Nous en étions arrivés à une situation telle que si j'époussetais les meubles pendant que Nadia se faisait les ongles, je lâchais le chiffon à ménage pour aller consulter mes e-mails et me prouver que je n'en faisais pas plus qu'elle », avouait Éric.

Ils avaient affiché deux listes de tâches domestiques à l'entrée de la cuisine et les consultaient fréquemment pour vérifier que l'autre ne passait pas entre les mailles du filet.

Comme vous pouvez le voir dans la « liste de base » ci-dessous mise au point par Nadia, même ouvrir le courrier comptait pour une tâche. D'ailleurs, après

s'être rendu compte du temps qu'elle mettait pour prendre connaissance du courrier, Nadia avait décidé de laisser Éric faire le lit – après tout, ce n'était que justice, non ?

Pour ne pas être en reste, Éric avait renchéri en élaborant une « liste complémentaire » incluant les tâches ponctuelles, souvent plus longues à effectuer et plus intenses. Il avait trouvé particulièrement judicieux de diviser ces tâches ponctuelles en trois rubriques : « facile », « difficile » et « casse-pieds », de crainte que Nadia ne pense qu'il choisissait toujours la solution de facilité.

Éric et Nadia savaient, dans une certaine mesure, qu'ils pouvaient être « pointilleux » (pour parler gentiment) avec les tâches domestiques, mais leur paranoïa l'emportait systématiquement. Nadia redoutait par-dessus tout de devenir le stéréotype de la « bonne petite femme d'intérieur » qui faisait tout pour plaire à son mari – le rôle qu'elle avait vu sa mère jouer avec son père. Et que lui avait rapporté ce rôle ? Un dos en compote et un mari qui ne disait jamais merci.

Éric craignait, lui aussi, de se faire marcher sur les pieds. Il avait été échaudé – d'anciennes petites amies qui avaient profité de son caractère accommodant pour satisfaire tous leurs caprices. Nadia n'était pas comme ça, mais il restait sur ses gardes. Avec les femmes, on ne sait jamais...

Malheureusement, en s'habituant à tenir les comptes de cette façon, Éric et Nadia devenaient de plus en plus infects et intraitables de jour en jour.

D'autant qu'un autre problème est venu se greffer sur leur souci d'équité pathologique : ils n'aimaient pas les mêmes tâches domestiques à égalité. Éric, par exemple, détestait promener le chien. Quoi de plus répugnant que de ramasser des crottes ? Alors que Nadia y voyait là un bon moyen de se détendre et de méditer. S'agissant de la lessive, Éric aimait que le blanc et les couleurs foncées soient séparés, alors que Nadia mettait tout ensemble, ce qui l'agaçait profondément.

Alors pourquoi Nadia continuait-elle à faire la lessive et Éric à promener le chien ?

Si vous leur posiez la question, vous obteniez une mauvaise réponse. D'ailleurs, nous leur avons posé la question et voici ce qu'ils nous ont répondu :

Nadia : « Éric n'est pas ouvert à l'idée que promener le chien peut être agréable. Et puis il pense que s'il se plaint suffisamment, je vais céder et lui dire que, désormais, c'est moi qui promènerai le chien. Et je ne veux pas de cela ! Il n'y a aucune raison qu'il profite des bons côtés apportés par la présence d'un animal sans lever le petit doigt. »

Éric : « Nadia ne mettrait pas plus de deux minutes à trier le linge. Deux minutes ! Mais non. Elle ne le fait pas. Si je lui disais quelque chose, elle me répondrait que je n'ai qu'à le faire moi-même, et il n'en est pas question ! »

Au début, Éric et Nadia s'étaient considérés comme des « partenaires » – ils voulaient vivre ensemble, fusionner leurs univers, créer une union solide. Mais avec le temps, ils ne fonctionnaient plus comme des partenaires, mais comme des comptables chipoteurs. Un fonctionnement contraire aux lois de l'économie.

ÉRIC	NADIA
Courses alimentaires (achat et rangement des provisions) : 1 fois par semaine	Courses alimentaires (achat et rangement des provisions) : 1 fois par semaine
Lessive (affaires personnelles, draps/serviettes) : 1 fois par semaine	Lessive (affaires personnelles) : 1 fois par semaine
Tri des déchets : 1 fois par semaine	Faire le ménage : 1 fois par semaine
Voiture – lavage : 1 fois par mois ; entretien 1 fois par mois	Faire les sanitaires : tous les 2 jours
Nettoyer la cuisine – évier et sol : tous les jours	Nettoyer la cuisine – plan de travail et cuisinière : tous les jours
	Trier et ouvrir le courrier : tous les jours
	Laver la vaisselle et la ranger : tous les jours
	Faire le lit tous les jours (non, maintenant, c'est à Éric de le faire !)

Figure 1 : Liste de base des tâches domestiques

ÉRIC

Facile

- Acheter de la lessive
- Passer l'éponge sur la table
- Acheter une ampoule
- Acheter du papier

Difficile

- Installer des étagères dans la cuisine
- Peindre la salle de bain

Casse-pieds

- Démonter les portes des placards de cuisine
- Poncer et repeindre les portes des placards de cuisine
- Réinstaller les portes des placards de cuisine
- Acheter de nouvelles poignées pour les portes des placards de cuisine et les fixer
- Raboter le volet pour qu'il ferme mieux
- Repeindre l'entrée

NADIA

- Peindre le grand miroir
- Peindre les pieds de la table du salon
- Commander des étagères pour la cuisine
- Commander des éclairages et des ampoules pour le séjour
- Acheter de la colle forte et de l'adhésif
- Acheter un butoir de porte
- Acheter des clous et un marteau
- Acheter de la peinture pour repeindre l'entrée

Figure 2 : Liste complémentaire de tâches domestiques

La solution : la spécialisation des tâches et les avantages comparatifs

Éric et Nadia devaient revenir aux racines économiques du mariage. Pendant des siècles, les mariages ont prospéré grâce à la spécialisation. Le mari et la femme se répartissaient les tâches en fonction de leurs avantages comparatifs respectifs. Les hommes se sont spécialisés dans la vente d'encyclopédies et les petits verres de blanc entre copains. Les femmes se sont spécialisées dans les casseroles et la colère sublimée. Comment auraient-ils pu se chamailler pour décider qui devait faire la lessive cette semaine-là alors que le mari était parti toute la journée pour affaires et ne savait même pas distinguer une planche à laver d'un échiquier ?

Au cours de ces cinquante dernières années, l'évolution de l'institution du mariage a suivi celle de l'économie de marché. Grâce à des innovations technologiques comme le lave-linge, les femmes ne passaient plus des journées entières à faire la lessive. Ni à coudre, car elles trouvaient dans les centres commerciaux un large choix de vêtements. Avec les aliments surgelés et le micro-ondes, les dîners ont été prêts en un clin d'œil. La gent féminine a investi massivement le marché du travail, obligeant le sexe dit fort à s'initier aux tâches domestiques, notamment à se faire des œufs sur le plat de temps en temps et à apprendre à changer une couche.

Comme le soulignaient les économistes Betsey Stevenson et Justin Wolfers, le mariage est passé d'un forum de production partagée à un forum de consommation partagée. Tandis qu'un homme et une femme unissaient leur vie par nécessité, aujourd'hui ils convolent parce qu'ils le veulent. Le mariage moderne repose sur l'amour et la compagnie. La plupart des choses de la vie sont simplement mieux à deux : de plaisirs simples, comme aller au cinéma ou pratiquer une activité sportive ensemble, à des liens sociaux partagés, comme aller à la même église en passant par le projet commun d'élever des enfants. Pour revenir au langage économique, l'heure est à la complémentarité de consommation – des activités non seulement agréables, mais plus agréables à deux.

Donc, nous nous marions pour le plaisir. Pour passer de bons moments ensemble. Et nous en passons. Parfois. Mais la vie conjugale réclame encore et toujours du travail et des efforts. Le problème, c'est qu'il n'y a plus de frontière clairement définie entre les différentes tâches. Qui s'occupe de la maison, des enfants, des factures : bref, de « l'entreprise maritale » ? Grande question. Malgré tous les progrès réalisés, nous sommes encore trop nombreux, comme Éric et Nadia, à nous chamailler pour savoir qui doit faire la vaisselle.

Si les disputes à propos du partage des tâches domestiques vous semblent bien insignifiantes dans une relation conjugale, considérez les résultats d'une étude réalisée en 2007 par le Pew Research Center. On a posé la question suivante à des couples mariés : « Qu'est-ce qui détermine la réussite d'un mariage, à votre avis ? » Réponse n° 1 : la fidélité. Réponse n° 2 : la sexualité. Rien de surprenant. Mais réponse n° 3 : partager les corvées ménagères. Avant les enfants, l'argent et la religion.

D'autres recherches confirment ce résultat. Selon une étude menée en 2009 par le Boston Consulting Group sur des femmes exerçant une activité professionnelle, la pomme de discorde la plus courante au sein d'un couple après l'argent, mais avant les rapports sexuels, le travail et l'éducation des enfants, tient en deux mots : tâches domestiques. Dans le cadre de notre propre enquête sur la vie conjugale, 73 % des femmes interrogées affirmaient qu'elles effectuaient plus de 50 % des corvées domestiques, contre seulement 40 % des hommes interrogés (vous pouvez au moins reconnaître à ces messieurs le mérite de l'honnêteté). Et qu'est-ce qui les incitait à participer aux tâches ménagères à hauteur de plus de 50 % ? Les motivations étaient différentes chez les hommes et les femmes. Les femmes répondaient le plus souvent : « Parce que si je ne le fais pas, il ne le fera pas. » Et les hommes : « Parce que cela me donne le sentiment d'être un bon mari. »

Nous trouvons un peu gênant que les femmes soient prêtes à se sacrifier alors que les hommes veulent simplement se sentir utiles, mais peu importe. Tout cela pour dire qu'Éric et Nadia n'étaient pas le seul couple aux États-Unis à tenir les comptes. Et, heureusement, à avoir trouvé une solution au problème.

« Si nous voulions parvenir à nous entendre, je savais que nous serions obligés de cesser de compter ainsi les points », nous disait Éric. Pour cela, ils ont adopté l'une des approches les plus anciennes de la pensée économique : diviser les tâches en fonction des avantages comparatifs.

De la même manière que deux pays, deux personnes mariées échangent des biens et des services, et chacune apporte ses propres compétences et intérêts. Après avoir déterminé qui possède un avantage comparé dans telle ou telle tâche, de la vaisselle à la promenade du chien en passant par les plantations, Éric et Nadia pouvaient décider qui allait se spécialiser dans quoi. Et peut-être passer de la guerre froide à la détente.

Illustration : Nadia effectuait mieux et plus rapidement deux tâches domestiques, faire la vaisselle et ranger la maison. Elle était concentrée et particulièrement douée pour effectuer ces deux corvées ménagères en un clin d'œil. Elle n'était pas particulièrement fière de ces compétences, mais elle savait qu'elle les possédait. Éric aussi. En langage économique, Nadia détenait un avantage absolu pour la vaisselle et le rangement. Étrange coïncidence, le temps qu'il fallait à Éric et Nadia pour faire la vaisselle et ranger la maison



Couplonomics

Paula Szuchman et Jenny Anderson

Plus d'infos sur ce livre à paraître
aux éditions Leduc.s