

## Le pouvoir du sourire



On s'en doutait, on obtient beaucoup avec un sourire, surtout lorsqu'il paraît sincère. C'est désormais scientifiquement prouvé et l'on commence à comprendre les mécanismes en jeu. Explications de Paul Seabright.

**Comprendre pour Entreprendre :** Vous avez réalisé une expérience sur l'impact du sourire au sein de l'Institute for Advanced Study in Toulouse (IAST). En quoi consistait-elle ?

**Paul Seabright :** Nous avons donné à des cobayes quelques euros en les incitant à choisir à qui ils donneraient le plus volontiers cet argent parmi de multiples personnes présentées via des courtes vidéos. On demandait ensuite à ceux qui étaient choisis de décider s'ils voulaient garder toute la somme ou s'ils choisissaient de la partager avec leur donateur.

### Pourquoi cette étude ?

Le mécanisme de la confiance envers quelqu'un que l'on n'a jamais vu auparavant m'a toujours particulièrement intrigué. Nous souhaitons ici évaluer l'importance du sourire dans le cadre d'un échange commercial, c'est-à-dire savoir si la capacité des gens à sourire joue un rôle dans la construction de la confiance économique.

### Comment vous est venue l'idée de travailler sur le sourire ?

Tout est parti de ma rencontre avec Manfred Milinski, un biologiste qui travaille au Max-Planck Institut à Plön, en Allemagne, connu notamment pour ses travaux sur le rôle de l'odorat dans l'attraction sexuelle. Il a montré que l'odorat jouait un rôle de radar pour repérer les gènes idéalement compatibles, relevant de systèmes immunitaires proches tout en étant différents. Nous avons sympathisé lors d'une table ronde, à Montréal, qui portait sur le rôle de la sélection naturelle dans la vie sociale. Je travaillais déjà sur la confiance et comment elle générait des contacts économiques. Je lui ai parlé de mon hypothèse sur le rôle du sourire dans la construction de la confiance. Il a tout de suite accroché et nous avons commencé à travailler. J'ai proposé à Astrid Hopfensitz, de l'équipe TSE à l'Université Toulouse Capitole, et à deux doctorants, Samuele Centorrino et Elodie Djemai, de participer aussi.

### Vous avez évalué le rapport entre l'envie de donner de l'argent et la qualité estimée du sourire de l'interlocuteur. Comment vous y êtes-vous pris ?

Nous avons utilisé le jeu de confiance, un classique de l'économie expérimentale. Si tout le monde se comportait comme l'homo economicus, c'est-à-dire de manière égoïste, personne ne partagerait son argent et, par anticipation, personne ne donnerait rien à personne. Mais une bonne proportion d'humains font confiance et sont prêts à partager un gain avec une autre personne, même quand ils n'ont aucune garantie que celle-ci est fiable. Nous avons donc demandé à 84 individus, recrutés à Toulouse dans la rue, d'enregistrer un clip. La consigne qu'on leur avait donnée était de chercher à inspirer la confiance du téléspectateur.

Nous ne leur avons pas parlé du sourire. Ils avaient une phrase simple à dire pour se présenter (prénom, âge, ville et profession) et devaient terminer par « j'espère que vous me ferez confiance ». Dans un laboratoire de Lyon, 198 volontaires ont visionné une quarantaine de clips chacun. Ils ont décidé à qui ils donnaient leur argent et ont noté chaque vidéo sur plusieurs critères, comme l'intelligence, la fiabilité et l'attraction que leur inspiraient les personnes. Parmi les critères évalués figurait la sincérité du sourire.

### Les résultats ont-ils montré que le sourire est un paramètre important pour augmenter les chances de coopérer ?

Il y a toujours un élément de confiance dans le rapport commercial, un jeu de complicité entre l'acheteur et le vendeur. Nous avons fait trois constats.

- D'abord, notre étude montre que les gens qui sourient mieux inspirent davantage la confiance dans ce rapport d'argent, ce qui signifie qu'un sourire convaincant est un critère déterminant pour motiver quelqu'un à coopérer. C'était précisément ce que l'on cherchait à démontrer.
- Ensuite, nous avons mis en évidence que plus l'enjeu financier est grand, plus le sourire du vendeur sait se montrer convaincant, sans doute parce qu'il déploie alors un effort plus important.
- Enfin, et c'est en fait assez rassurant, accorder sa confiance en fonction du sourire de l'autre paraît justifié, dans la mesure où les personnes qui ont été les mieux notées sur leur sourire sont celles qui ont le plus partagé l'argent reçu.

### Quels sont les autres enseignements de l'étude ?

Les résultats nous ont montré par exemple que les personnes dont on appréciait le plus le sourire correspondaient à celles qui étaient considérées comme les plus intelligentes. Nous avons également remarqué que les hommes barbus inspiraient moins la confiance... peut-être le fait de cacher partiellement le visage ?

### Projetez-vous d'étudier d'autres applications du jeu de confiance ?

Je prépare une étude qui se déroulera en Chine en 2016 et visera à mesurer le degré de confiance des gens qui sont de la même ethnie. La Chine est un pays, dans lequel les Hans sont majoritaires, mais qui compte 56 ethnies minoritaires.



## Paul Seabright

Directeur de l'**Institute for Advanced Study in Toulouse (IAS T)**, membre de l'Institut d'Économie Industrielle et enseignant-chercheur à **Toulouse School of Economics** de l'Université Toulouse Capitole, Paul Seabright s'intéresse à l'organisation industrielle et à la politique de la concurrence, à la société numérique et à l'économie comportementale. Il étudie tout particulièrement le rôle de la biologie évolutive et de l'anthropologie dans le développement des institutions économiques sur le long terme. Il est auteur de *La Société des Inconnus : Histoire Naturelle de la Collectivité Humaine* (éditions Markus Haller, 2011) et *Sexonomics* (Alma éditions, 2012)



## Pourquoi avoir choisi la vidéo pour tester le pouvoir du sourire ?



## Pour aller plus loin

- Un **article de recherche** sur le pouvoir du sourire, co-signé par Paul Seabright et paru dans la revue *Evolution and Human Behaviour*.
- Le **site internet** de Paul Seabright
- Une présentation des apports scientifiques de l'**économie expérimentale**