

***Nudge* ou le paternalisme bienveillant**

Émilie FRENKIEL

Dans *Nudge*, Richard Thaler et Cass Sunstein s’inspirent des enseignements de l’économie comportementale pour proposer des solutions originales à divers problèmes de santé publique, d’épargne ou d’écologie. Le livre, dont l’impact sur l’administration Obama ou les conservateurs britanniques est indéniable, est un véritable best-seller politique.

Recensé : Richard Thaler, Cass Sunstein, *Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, New Haven, Yale University Press, 2008.

Comment réduire en quelques jours la consommation d’énergie des ménages aux heures pleines de 40 % ? Une solution simple consiste à placer dans chaque foyer l’*Ambient Orb*, petite boule qui vire au rouge lorsque votre consommation d’énergie est excessive et qui devient verte lorsqu’elle est modérée. Clive Thompson, qui a étudié cette initiative de la compagnie Southern California Edison, explique facilement l’efficacité de ce caméléon culpabilisateur : personne ne vous force à éteindre la lumière mais, sous l’effet de l’*Orb* ou du Wattson, qui indique en permanence votre consommation d’énergie, vous le faites¹. Que l’initiative soit privée ou publique, voici un exemple de *nudges* (*to nudge* : au sens littéral, pousser quelqu’un du coude ; amener quelqu’un à faire quelque chose) dont Richard Thaler et Cass Sunstein sont les défenseurs dans leur dernier ouvrage. Les options par défaut, les incitations (notamment financières), les mécanismes de *feedback*, les effets d’entraînement sociaux sont des *nudges* au sens où ils pèsent sur nos décisions tout en nous laissant libres de

¹ Le Wattson a été créé par DIY Kyoto, dont les produits et services encouragent les usagers à respecter le protocole de Kyoto à leur échelle. Le Wattson peut également transmettre les données à un site Internet de comparaison, voire de compétition, avec d’autres détenteurs de Wattson : <http://www.diykyoto.com/uk>

choisir. Nous nous laissons influencer ou pas, comme dans l'exemple favori de Thaler, celui de la mouche gravée dans les urinoirs de l'aéroport d'Amsterdam pour encourager les hommes à mieux viser et grâce à laquelle la propreté s'est nettement améliorée.

Thaler et Sunstein ont choisi le terme savant de « paternalisme libertarien » pour désigner cette doctrine, qu'ils définissent comme « une version relativement modérée, souple et non envahissante de paternalisme, qui n'interdit rien et ne restreint les options de personne ; une approche philosophique de la gouvernance, publique ou privée, qui vise à aider les hommes à prendre des décisions qui améliorent leur vie sans attenter à la liberté des autres ». Il s'agit d'une troisième voie oxymorique qui cherche à guider les gens pour leur bien en termes de protection environnementale, de santé et d'éducation, tout en essayant de limiter les contraintes, obligations et interdictions gouvernementales auxquels les *nudges* viennent se substituer.

Richard Thaler est professeur d'économie comportementale à l'université de Chicago. Il est l'un des piliers de cette discipline, qui associe les connaissances de la psychologie et du comportement humain à la science économique. Cass Sunstein, un des professeurs de droit américains les plus reconnus, enseigne dans la même université. Les deux universitaires partent d'un premier constat : l'*homo œconomicus* des manuels d'économie n'est qu'un mythe. L'*homo sapiens* n'a ni « le cerveau d'Einstein, [ni] les capacités de mémorisation du Big Blue d'IBM [ni] la volonté de Mahatma Gandhi ». Ils s'appuient par conséquent sur quarante ans de recherches en sciences sociales pour comprendre comment nous prenons des décisions et ce qui nous influence, car nous sommes incontestablement sensibles aux *nudges*. La raison pour laquelle on trouve dans chacun d'entre nous à la fois un peu d'Homer Simpson et un peu de Monsieur Spock, c'est que deux modes de pensée cohabitent en nous : un premier, intuitif et automatique ; un deuxième, réfléchi et rationnel. On peut aisément constater cette distinction dans les cas de peurs irrationnelles telles que la peur de prendre l'avion ou la peur des chiens.

Leçons de l'économie comportementale

Cette nouvelle doctrine du « paternalisme libertarien » dérive en grande partie de l'économie comportementale qui a vu le jour en 1955 avec Daniel Kahneman, lauréat du

« Prix Nobel » d'économie, alors psychologue dans l'armée israélienne². Kahneman, censé repérer les soldats susceptibles de devenir de bons officiers, avait organisé des exercices pour identifier les meneurs et les soldats les plus tenaces. Il était convaincu que ces exercices permettaient d'anticiper l'attitude des soldats en situation de combat, malgré les rapports qu'il recevait régulièrement et qui lui prouvaient qu'il avait tort. C'est après ces échecs répétés qu'il s'est mis à réfléchir à ce qu'il a alors appelé « l'illusion du bien-fondé » (*illusion of validity*). Pendant plus de dix ans, en collaboration avec le psychologue Amos Tversky, il a dressé une typologie des différentes erreurs cognitives que les humains commettent de manière systématique. C'est Richard Thaler, venu rencontrer les deux psychologues à Stanford, qui a intégré le premier ces recherches sur l'irrationalité humaine dans le champ de l'économie. Lorsqu'ils publient leurs idées au début des années 1980, leur conception des hommes, très éloignée de la « rationalité d'un Monsieur Spock » au centre des modèles économiques, est mal reçue par la majorité des économistes, dont les calculs et prédictions sont faussés, voire impossibles, sans une modélisation idéaliste de l'homme. En outre, les conséquences politiques sont grandes : l'acceptation du principe d'irrationalité remet en question la notion selon laquelle les marchés fonctionnent pour le mieux grâce à la rationalité des comportements individuels. Car, selon Kahneman, « à partir du moment où l'on accepte cette idée, il faut commencer à protéger les gens ». Ceux-ci ne peuvent se passer de régulations et de diverses formes de protection.

Les auteurs identifient certaines propensions qui tendent à nous induire en erreur. Pour commencer, nous avons toujours un point de départ, même peu pertinent, dans notre processus d'évaluation (*anchoring*). Dans le cadre d'une expérience, deux questions ont été posées à des étudiants³. Lorsqu'on leur demandait d'abord d'évaluer leur degré d'épanouissement puis la fréquence de leurs rencontres amoureuses, ils faisaient rarement le lien entre les deux réponses, alors que lorsque l'ordre des questions était inversé, ils faisaient près de cinq fois plus souvent la relation entre les deux. De même, les avocats ont bien compris que plus ils demandent de dommages et intérêts, plus ils en obtiennent. Une deuxième tendance consiste à grossièrement surévaluer un risque en réalité peu probable, simplement parce qu'il est plus présent à notre esprit (*availability*). Sunstein et Thaler

² Alix Spiegel « Using Psychology To Save You From Yourself », NPR.org, 8 juin 2009 : <http://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=104803094>

³ Fritz Strack, L. Martin and Norbert Schwartz. « Priming and communication: the social determinants of information use in judgments of life-satisfaction », *European Journal of Social Psychology*, 18, 1988, p. 429-442.

évoquent le phénomène de la représentativité (*representativeness*) : nous avons des difficultés à nous représenter des séquences aléatoires et y détectons des schémas significatifs, par exemple lorsque nous jouons aux dés ou à pile ou face. Nous sommes également induits en erreur par un excès d'optimisme et de confiance en nous. Ainsi, chaque année, lorsque Thaler donne son premier cours de prise de décision en entreprise à des étudiants de MBA et qu'il leur demande comment ils pensent se situer dans la classe, moins de 5 % des élèves s'attendent à avoir des notes inférieures à la moyenne de la classe. De même, 90 % des conducteurs estiment mieux conduire que la moyenne, et 94 % des professeurs interrogés dans une université test pensaient être d'un meilleur niveau que les autres.

Nos jugements sont également infléchis par notre peur de perdre et par notre tendance à privilégier le statu quo, qui nous poussent l'une et l'autre à l'inertie. De plus, nous sommes très souvent tentés d'agir et de prendre des décisions sans réfléchir, comme si nous étions en pilote automatique. Il nous est donc difficile de résister à un bol de noix de cajou ou de manger moins quand les portions offertes sont plus grandes. Enfin, nous sommes incroyablement conformistes, grands adeptes du « conservatisme collectif », qui nous pousse à garder des habitudes établies même lorsque de nouveaux besoins se font ressentir. Par ailleurs, « l'ignorance pluraliste » nous conduit à suivre une certaine pratique pour la simple raison que nous sommes persuadés que la plupart des gens l'apprécie. Nous répondons ainsi différemment à une même question selon qu'elle nous est posée en privé ou devant d'autres personnes dont les réponses diffèrent.

La mise en scène des choix

La prise de conscience de ces propensions permet de mettre en place des mesures adaptées. Des *nudges* très simples viennent alors compenser ces tendances. Les politiques publiques peuvent par conséquent exploiter la passivité et l'inertie des individus en mettant en place d'office les options par défaut qui les poussent à prendre des décisions plus avantageuses. Dans le chapitre intitulé « *Save more tomorrow* », qui porte sur les moyens de remédier à l'épargne insuffisante des Américains, Thaler et Sunstein proposent d'ouvrir automatiquement des plans d'épargne pour les salariés. Les études montrent en effet que lorsque l'ouverture d'un plan d'épargne est automatique, le taux d'épargne salariale passe de 20 à 90 %. Le cadrage (*framing*) est également un *nudge* très efficace. Il s'agit de guider la pensée par l'utilisation du langage. Dans le bref ouvrage *Don't Think of an Elephant* (2004), le linguiste cognitif Georges Lakoff montrait déjà avec brio que cette technique était

abondamment utilisée par les conservateurs américains et qu'il était temps que les Démocrates adoptent leur propre système de métaphores conceptuelles pour avoir de nouveau prise sur les termes du débat politique⁴. Sunstein et Thaler expliquent que des études ont prouvé que plus les contribuables pensent que les fraudes fiscales sont généralisées, plus ils sont tentés de mentir sur leur déclaration. De même, on peut penser que si l'on se focalisait moins sur l'abstention aux élections, davantage d'électeurs se déplaceraient aux urnes, et que si l'on insistait plutôt sur la consommation réelle d'alcool et de cigarettes des étudiants que sur les reportages consacrés à leurs soirées les plus arrosées⁵, ces dernières se raréfieraient.

Nous avons par conséquent besoin de *nudges* pour les décisions difficiles et peu courantes, dont nous n'avons pas moyen de connaître l'impact, mais aussi lorsque nous avons du mal à traduire des aspects de la situation à laquelle nous sommes confrontés dans des termes plus faciles à saisir. Or les marchés incitent très fortement les entreprises à cultiver et à exploiter nos faiblesses. Les auteurs introduisent à ce stade une notion clé de leur raisonnement : « la mise en scène des choix » (*choice architecture*), c'est-à-dire l'organisation, qui n'est jamais neutre, du contexte dans lequel nous prenons nos décisions. Chaque détail compte et la création de cet environnement peut orienter les individus dans une direction donnée. Cette notion recouvre plusieurs dimensions : choisir une bonne option par défaut qui nous évite de devoir constamment prendre des décisions, puis de les confirmer ; devancer les erreurs (à Londres, le marquage au sol indique à chaque passage piéton « *look right* » pour que les touristes ne se fassent pas écraser) ; être plus transparent : transmettre remarques et réactions (*feedback*) et mieux récapituler les informations pour permettre de prendre des décisions en connaissance de cause ; structurer, voire simplifier les options complexes ; et mettre en place des mesures qui incitent à prendre les bonnes décisions.

Les auteurs construisent leur argumentation avec simplicité et humour, illustrent abondamment leur propos et développent les mises en application possibles de leur doctrine à

⁴ Georges Lakoff. *Don't Think of an Elephant: Know Your Values and Frame the Debate. The Essential Guide for Progressives*, Chelsea Green, 2004. Lakoff analyse notamment de façon très parlante le succès de la métaphore conceptuelle républicaine employée pour parler de réduction d'impôts, « *tax relief* », qui est rapidement passée dans le langage courant puis même reprise par les Démocrates eux-mêmes. Or cette expression suggère un soulagement (voire un sauvetage) d'une charge excessive, et crée un cadrage définissant de façon très péjorative le fait de payer ses impôts.

⁵ Cette méthode a déjà porté ses fruits au Montana. Voir Jeffrey W. Linkenbach, H. Wesley Perkins, « MOST or Us are Tobacco Free: an Eight-Month Social Norms Campaign Reducing Youth Initiation of Smoking in Montana », in H. Wesley Perkins (dir.), *The Social Norms Approach to Preventing School and College Age Substance Abuse*, New York, Jossey-Bass, 2003.

différentes échelles. La présentation des plats dans les cantines scolaires, par exemple, n'est pas anodine. Si, au lieu de placer les plats au hasard, selon les préférences des élèves, suivant le montant des dessous-de-table versés par les fournisseurs ou selon les profits générés, on les dispose uniquement dans le dessein d'améliorer les habitudes alimentaires des élèves, on s'aperçoit qu'ils consomment alors jusqu'à 25 % d'aliments équilibrés en plus, même si les aliments plus riches restent à disposition.

Un best-seller politique

Depuis sa parution début 2008, le livre, passionnant et facile à lire, est non seulement devenu un véritable best-seller, mais aussi un référence pour les hommes politiques⁶. L'impact de *Nudge* et de ses auteurs sur la campagne présidentielle puis sur l'administration de Barack Obama a fait couler beaucoup d'encre ces derniers mois⁷. Le livre semble en effet donner la clé de la pensée politique du nouveau président. Cass Sunstein fut d'abord un conseiller informel lors de la campagne présidentielle, puis il a été promu en janvier dernier administrateur du White House Office of Information and Regulatory Affairs⁸, clé de voûte de l'appareil fédéral de régulation. Nouveau « tsar de la régulation », il chapeaute ainsi la réforme – cruciale après le passage du rouleau compresseur de l'administration Bush – du système de régulation, notamment dans les domaines de la santé, du logement et de l'environnement. Obama peut ainsi être perçu comme un paternaliste libertarien, ce que Sunstein suggérait pendant la campagne électorale lorsqu'il défendait la proposition d'extension du système de santé du candidat démocrate : son plan « mise avant tout sur la réduction des coûts et sur l'accessibilité des soins, sans rendre obligatoire l'adhésion des adultes à une assurance santé. Étant donné qu'il est peu probable que les législateurs républicains acceptent de soutenir une obligation légale d'adhérer, son plan peut être vu comme une reconnaissance des réalités politiques. Mais il reflète également son vif attachement à la liberté de choix. Il veut arriver à une couverture maladie universelle, non pas grâce à des contraintes inapplicables mais en proposant aux gens les bonnes options ».

⁶ Richard Woods, « Politicians are devouring the work of academics who explain why the carrot beats the stick » *Times Online*, 22 juin 2008, <http://www.timesonline.co.uk/tol/news/politics/article4187620.ece>

⁷ John Cassidy, « Why way for Obama ? », *New York Review of Books*, 12 juin 2008 <http://www.nybooks.com/articles/21491>; « Why Barack Obama and David Cameron are keen to “nudge” you ? » *Times Online*, 14 juillet 2008 : http://business.timesonline.co.uk/tol/business/career_and_jobs/article4330267.ece.

<http://www.mediapart.fr/club/edition/1600-pennsylvania-avenue/article/210509/la-nudge-ocratie-d-obama>

⁸ http://voices.washingtonpost.com/44/2009/01/07/obama_picks_sunstein_to_oversee.html;

http://www.boston.com/news/education/higher/articles/2009/01/09/harvards_sunstein_to_oversee_regulation/

Le débat sur la réforme du système de santé a depuis contribué à mettre un terme à l'état de grâce dont avait bénéficié Obama au début de son mandat. Face à la levée de bouclier des conservateurs contre toute intervention du gouvernement dans le système de sécurité sociale (« *the public option* »⁹), l'administration Obama a fini par céder au mois d'août. L'annonce de la remise en question de la « *public option* » a cette fois provoqué les foudres des progressistes¹⁰, déçus par la frilosité du plan de réforme.

John Cassidy, dans une recension de *Nudge* publiée dans la *New York Review of Books*¹¹, explique longuement qu'Obama est un adepte de « la véritable troisième voie » (intitulé du dernier chapitre du livre) au sens où il ne peut pas être considéré comme un keynésien traditionnel, mais plutôt comme un comportementaliste économique. Les deux courants s'accordent pour mettre en doute la doctrine du libre marché libertarien de l'école de Chicago, mais les comportementalistes font davantage confiance au libre marché que les keynésiens puisqu'ils considèrent que, même dans les cas de dysfonctionnements sévères du marché, un petit coup de coude peut suffire. Cela explique que le livre puisse séduire aussi bien à gauche qu'à droite. Ainsi, bien que la droite et les libertariens « orthodoxes », notamment du Cato Institute¹², rejettent résolument l'alliance contradictoire du paternalisme et du principe de liberté, les conservateurs britanniques fondent leur programme sur les idées de Sunstein et Thaler¹³. George Osborne, le Chancelier de l'Échiquier du *shadow government*, défiait ainsi l'année dernière Gordon Brown dans un article où il expliquait que, depuis leur travail en collaboration avec les pontes de l'économie comportementale et la psychologie sociale, les Tories s'imposaient dans le domaine des idées politiques en Grande-Bretagne et que Brown serait vite écarté du pouvoir (« *nudged out of office* ») s'il n'attrapait

⁹ On trouve une explication et un schéma très clairs de cette « public option » aux pages suivantes : http://laist.com/2009/08/21/the_healthcare_reform_public_option.php ; <http://www.flickr.com/photos/electoral-math/3831797463/sizes/o/>. Par ailleurs, ces derniers jours, on est surpris de trouver dans la presse américaine des articles ayant choisi de présenter le système de santé suisse, qui fonctionne sans intervention du gouvernement, et de vanter sa grande efficacité :

<http://www.nytimes.com/2009/10/01/health/policy/01swiss.html?em>

¹⁰ http://www.democracynow.org/2009/8/20/progressive_democrats_refuse_to_back_health ;

http://www.nytimes.com/2009/08/21/opinion/21krugman.html?_r=2

¹¹ John Cassidy, « What way for Obama ? », *New York Review of Books*, 12 juin 2008 : <http://www.nybooks.com/articles/21491>

¹² Le Cato Institute a été fondé en 1977 par l'ancien président du Parti libertarien Edward H. Crane. Il est composé d'une centaine de chercheurs rassemblés pour la défense des positions libertariennes (abolition du salaire minimum, suppression de l'État-providence et des barrières douanières, retrait de l'État du marché, etc.) www.cato.org/event.php?eventid=4526

¹³ Antoine Colombani, « Le Nouveau conservatisme britannique », *La Vie des Idées*, 10 juillet 2009 <http://www.laviedesidees.fr/Le-nouveau-conservatisme.html> ; <http://nudges.wordpress.com/2008/07/15/the-british-karl-rove-endorses-nudge/>

pas le train en marche¹⁴. Le débat a été relancé par une déclaration d'Ed Miliband, actuel secrétaire d'État à l'écologie et au changement climatique, décrétant que les idées de *Nudge* avaient été noyées dans la crise bancaire puisque celle-ci confirmait le retour nécessaire de l'État¹⁵.

La lecture de *Nudge* est donc à la fois amusante, passionnante et essentielle pour comprendre la position de l'administration Obama ou le renouvellement idéologique des Tories. Et si la troisième voie proposée par Sunstein et Thaler peut parfois apparaître au lecteur aussi ardue qu'un tour d'équilibrisme, on en saisit d'autant mieux l'inconfort de la situation actuelle pour Barack Obama, qui semble être, comme on dit en anglais « *sitting on the fence* »¹⁶.

Pour aller plus loin:

- Le blog de l'ouvrage: www.nudges.wordpress.com
- Le discours d'Obama du 15 juin 2009 sur la réforme du système de santé : <http://www.nytimes.com/2009/06/15/health/policy/15obama.text.html>
- Un portrait de Sunstein dans le *New York Times* : « From Nudge to regulatory Czar » <http://theboard.blogs.nytimes.com/2009/01/09/from-nudge-to-regulatory-czar/?scp=3&sq=cass%20sunstein&st=cse>
- Un article de Sunstein sur Obama : « The Obama I know » http://www.huffingtonpost.com/cass-r-sunstein/the-obama-i-know_b_90034.html
- Cass R. Sunstein (dir.), *Behavioral Law and Economics*, vol. xiv, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.

Publié dans laviedesidees.fr, le 22 octobre 2009.

© laviedesidees.fr

¹⁴ George Osborne, « Nudge, nudge, win, win : Why are Conservatives hooked on these new economic-psychological ideas? Because they work », *The Guardian*, 14 juillet 2008

<http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2008/jul/14/conservatives.economy?gusrc=rss&feed=politics>

¹⁵ <http://www.guardian.co.uk/politics/blog/2009/apr/08/nudge-george-osborne>.

¹⁶ *To sit on the fence* peut se traduire en français par « être assis entre deux chaises », « être tiraillé entre deux situations ».