

Histoire de la pensée économique

Les développements récents de l'économie du comportement

Ce cours vous est proposé par Emmanuel Petit, professeur de sciences économiques, Université de Bordeaux, groupe de recherche en économie théorique et appliquée et par AUNEGe, l'Université Numérique en Économie Gestion.

Table des matières

Introduction.....	2
La neuroéconomie.....	2
L'économie des émotions.....	4
Le Nudge ou l'aide à la décision de politique économique	5
Références	7

Introduction

Qu'il s'agisse de sa composante d'économie psychologique (initiée par Herbert Simon, Daniel Kahneman et Amos Tversky) ou d'économie expérimentale (conduite par Vernon Smith), l'économie comportementale a connu un développement sans précédent au cours des années deux mille. Le nombre de publications scientifiques a explosé.

On ne compte plus le nombre de conférences ou de séminaires dédiés à ce domaine d'analyse. De nombreux doctorants utilisent l'économie expérimentale quel que soit leur domaine de spécialité (économie du développement, finance, économie du travail, macroéconomie, etc.). En étant bref, on peut considérer que l'économie du comportement est rentrée, au 21^{ème} siècle, dans le langage courant des économistes. Toute l'économie est véritablement devenue « comportementale ».

Trois développements majeurs permettent de retracer ce large et profond mouvement d'expansion de l'économie du comportement. Il s'agit de la naissance d'une collaboration inattendue entre les neurologues et les économistes avec l'émergence de ce qu'on appelle la « neuroéconomie ».

L'économie du comportement a également apporté aux économistes ce que ces derniers ne voyaient pas depuis de longues années : la preuve que les émotions ont un rôle déterminant dans les conduites humaines et que l'analyse économique ne peut les ignorer. Il y a enfin la profonde notoriété obtenue par les économistes sur le plan de la conduite de la politique économique via la méthode dite du *Nudge*, ou méthode douce pour orienter les comportements individuels.

La neuroéconomie

La neuroéconomie est un nouveau courant de recherche à la croisée de l'économie, de la psychologie et des neurosciences. Elle regroupe une large communauté de chercheurs au sein de laquelle **Paul Glimcher (1961-)** ou **Colin Camerer (1959-)** font sans doute partie des plus réputés. On situe généralement la naissance de la neuroéconomie aux États-Unis à la fin des années 1990 lorsqu'ont eu lieu les premières rencontres entre deux communautés scientifiques : des neurobiologistes et des neurologues d'un côté, et des économistes du comportement et des psychologues de l'autre.

Le but de ces chercheurs à l'époque est de coopérer pour tenter de mieux comprendre les relations entre l'activité cérébrale et les comportements.

Symboliquement, il s'agit d'ouvrir la « boîte noire » de la prise de décision, c'est-à-dire de savoir comment se passe concrètement un choix économique sur le plan neuronal.

Quels mécanismes neuronaux sont activés lorsque nous prenons une décision risquée ou que nous effectuons un choix de consommation ?

À l'origine, ce courant de recherche émergent s'appuie en grande partie sur la révolution récente des neurosciences cognitives (qui date des années 1990), et la mise à disposition de tout un éventail d'outils d'investigation sophistiqués pour mener les expériences, tout particulièrement l'électroencéphalographie ou l'imagerie par résonance magnétique fonctionnelle (ou plus simplement le scanner).

Pour les économistes, ces outils sont l'occasion d'investiguer avec précision les mécanismes de la prise de décision. Pour les neurologues, l'appui de l'économie expérimentale et de la psychologie économique permet de s'appuyer sur des protocoles bien codifiés, dont certains résultats ont été testés de façon robuste (comme le jeu de l'ultimatum ou celui du concours de beauté dont nous avons parlé).

Avec ces protocoles, il devient possible de mieux cerner le rôle dans la prise de décision de neurotransmetteurs comme la dopamine ou la sérotonine (qui sont des substances chimiques qui permettent d'envoyer une information d'un neurone à un autre).

Parmi les expériences les plus emblématiques en neuroéconomie (et elles sont nombreuses) figurent celles qui s'interrogent sur les fondements neurologiques de la sanction. Dans la section précédente, nous avons évoqué le fait qu'un joueur confronté à une offre inéquitable (par exemple un euro) dans un jeu de l'ultimatum est susceptible de la refuser, quitte à repartir bredouille de l'expérience.

C'est un comportement que les économistes ont tendance à juger irrationnel et qui contredit la théorie économique. Mieux vaut en effet, lorsque l'on est rationnel, avoir un gain, même faible, que rien du tout. Pourtant, les expériences en laboratoire montrent que les individus rejettent fréquemment des offres jugées inéquitables lorsque celles-ci sont aux alentours de 20 pour cent de la somme à répartir. Pour les expérimentalistes à l'époque, ce comportement est assez mystérieux.

L'expérience menée en 2003 par une équipe pluridisciplinaire autour du psychologue Alan Sanfey et du neuroscientifique cognitif Jonathan Cohen, et publiée dans la prestigieuse revue *Science*, donne une interprétation cohérente au comportement de refus (c'est-à-dire de sanction de l'offreur) initié par le répondant.

En utilisant l'imagerie cérébrale, les auteurs montrent en effet que la sanction de l'offreur procure du plaisir au répondant (il se venge !), ce qui correspond donc à un gain d'utilité pour lui. Dès lors, rien d'étonnant à ce qu'il préfère le plaisir de la vengeance (qui rentre dans sa fonction de gain) à un gain monétaire somme toute modeste (1 ou 2 euros).

Cette étude établit donc que les sanctions deviennent parfaitement rationnelles dès lors que l'on prend en compte explicitement les émotions comme l'un des moteurs du comportement. Ceci permet de faire le lien avec un autre apport essentiel de l'économie : sa capacité à mettre les émotions au centre de la prise de décision.

L'économie des émotions

L'économie des émotions a pris son envol à la suite de la publication en 1994 de l'ouvrage du neurologue Antonio Damasio, *L'erreur de Descartes*. Comme le titre de son livre l'indique, Damasio montre expérimentalement qu'il n'est pas possible de faire reposer le raisonnement uniquement sur une base purement rationnelle (ce qui pourrait correspondre à l'approche cartésienne).

L'émotion est un élément central de la prise de décision. Nous serions en particulier pourvus d'une mémoire corporelle inconsciente nous permettant de nous guider dans nos prises de décision quotidiennes. Un peu comme peut le faire une alarme, nous incitant à arrêter notre action, ou au contraire comme le permettrait un message d'encouragement nous inclinant à la prolonger.

L'ouvrage de Damasio a été un véritable catalyseur pour de nombreux chercheurs en économie (mais aussi dans d'autres disciplines) qui ont tenté d'introduire les émotions dans l'analyse économique.

Au départ, les économistes se sont penchés vers des émotions plutôt cognitives comme le regret ou la déception (qui sont plus facilement solubles dans le modèle rationnel) puis, depuis le début des années deux mille, la boîte de pandore affective s'est ouverte, des émotions comme la peur ou la colère par exemple étant maintenant mobilisées.

Bien du chemin a été accompli depuis la publication en 1976 du travail séminal de Tibor Scitovsky dans son ouvrage *L'économie sans joie* !

Partant de la théorie néoclassique standard, l'introduction des émotions en économie expérimentale et comportementale a eu, selon Emmanuel Petit (2015) qui en a fait une synthèse, trois conséquences notables.

Elle a permis tout d'abord de démanteler l'hypothèse de rationalité pure de façon à rendre compte, comme le soutiennent tous les travaux scientifiques sur l'émotion, de la part incontournable de l'émotion dans le processus de choix.

Elle a également conduit dans ce cadre à revaloriser l'émotion, longtemps conçue comme un frein à la décision rationnelle, en mettant en évidence qu'une émotion (comme par exemple la colère ou la culpabilité) peut avoir un effet bénéfique pour l'individu à long terme.

Deuxième conséquence importante : en introduisant une pluralité d'émotions – et notamment la gratitude ou la fierté – les économistes ont été amenés à minorer la portée de l'égoïsme des individus. C'est notamment ce que nous avons vu dans le jeu de l'ultimatum en constatant qu'un offreur peut être généreux ou avoir le sens de l'équité.

La diversité des émotions et l'accent mis sur le rôle de l'empathie ont conduit à mettre en évidence la pluralité des motivations humaines – qu'il s'agisse de la confiance, de la réciprocité, de la coopération ou du sens de l'équité – en montrant également le rôle majeur du contexte dans l'émergence de ces préférences sociales ou morales.

Enfin, la prise en compte des émotions a aussi eu un impact sur la façon dont sont conçues les politiques économiques, par l'intermédiaire du « paternalisme émotionnel » ou ce qu'on appelle plus généralement le « nudge ».

Le Nudge ou l'aide à la décision de politique économique

En s'appuyant sur une large littérature en psychologie et en économie expérimentale, certains auteurs – à l'instar de Richard Thaler (1945-) et Cass Sunstein (1954-) dans leur ouvrage paru en langue anglaise en 2008, *Nudge. La méthode douce pour inspirer la bonne décision* – ont cherché à renouveler la conception traditionnelle des incitations économiques.

Leur argument est le suivant : puisque la rationalité limitée des individus les pousse à ne pas toujours prendre les bonnes décisions, la puissance publique doit construire des contextes de choix qui les incitent à agir au mieux de leurs intérêts, et ce, sans amputer leur liberté.

Telle est, en substance, la philosophie du « paternalisme libéral » popularisée par ces deux auteurs sous le nom de Nudge (ou « coup de pouce » en français). C'est l'environnement du décideur ou le contexte du choix, plutôt que le décideur lui-même, qui doit être la cible de l'intervention publique.

Par exemple, si on veut limiter la consommation excessive de sucre (et réduire ainsi le phénomène de l'obésité (très présent aux États-Unis)) dans un restaurant self-service public, on placera les desserts à la fin et non au début (comme c'est le cas le plus souvent) de la chaîne.

L'intervention (paternaliste) modifie (à la marge et sans l'en avertir) l'environnement du décideur mais elle est libérale au sens où la liberté de choix est préservée. Le client du self-service peut toujours, s'il le souhaite, consommer autant de sucreries qu'il le veut.

Aux canaux de transmission traditionnels des politiques publiques (via notamment la fiscalité ou les règles de droit), Thaler et Sunstein ajoutent donc un nouveau canal incitatif de nature cognitive : il s'agit de jouer sur le contexte informationnel et environnemental dans lequel baignent les individus.

Cette politique dite de « *nudges* » peut concerner des comportements de nature très diverse et se déployer dans un grand nombre de domaines variés : santé publique, épargne et retraite, éducation, consommation d'énergie, lutte contre la pauvreté et développement, écologie et environnement, etc.

L'exemple de *nudge* le plus connu est cependant celui où une mouche est positionnée dans un urinoir. Les utilisateurs ayant tendance à viser la mouche, l'ajout d'un élément dans l'environnement du décideur permet de conserver un lieu plus propre. L'aéroport d'Amsterdam a été le premier à mettre en place ce système et a réduit en conséquence de 80% ses frais de nettoyage.

Cet exemple au caractère un peu anecdotique ne doit cependant pas cacher la grande influence que le paternalisme libéral a eu dans les politiques publiques. Cass Sunstein a notamment eu des fonctions importantes au sein du gouvernement de Barack Obama de 2009 à 2012. Un peu partout dans le monde ont été créées des unités *Nudge* visant à mettre en œuvre les principes de l'économie comportementale.

En France, l'utilisation des *nudges* dans les politiques publiques a inspiré diverses institutions gouvernementales, notamment le Secrétariat général pour la modernisation de l'action publique.

Dès 2014, cette institution y a vu un nouvel outil pouvant être au service de l'action publique, avec en particulier la mise en place d'incitations visant à déclarer ses impôts en ligne. Le paternalisme libéral s'interroge aussi donc sur des enjeux majeurs comme la réduction de la consommation d'énergie, les problèmes d'addiction, la question du don d'organes ou encore la mobilisation de l'épargne individuelle.

Références

Passet, René. Les grandes représentations du monde et de l'économie à travers l'histoire : de l'univers magique au tourbillon créateur. Paris, Éditions Les Liens qui libèrent, 2011.

Petit, Emmanuel, Économie des émotions, Paris, La Découverte.

Senik, Claudia. L'économie du bonheur. Paris, Seuil, 2014.

Serra, Daniel. La « révolution » expérimentale en économie. Une histoire des courants de recherche qui l'incarnent. Montpellier, Presses Universitaires de la méditerranée, 2022.

Thaler Richard, Cass R. Sunstein, Nudge. La méthode douce pour inspirer la bonne décision, Paris, Vuibert, 2010.

Comment citer ce cours ?

Histoire de la pensée économique, Emmanuel Petit, AUNEGe (<http://aunege.fr>), CC – BY NC ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).



Cette œuvre est mise à disposition dans le respect de la législation française protégeant le droit d'auteur, selon les termes du contrat de licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). En cas de conflit entre la législation française et les termes de ce contrat de licence, la clause non conforme à la législation française est réputée non écrite. Si la clause constitue un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles, sa nullité emporte celle du contrat de licence tout entier.