

La théorie du coup de pouce

Colloque de l'Association Charles Gide, Nancy, 27-29 septembre
2018

Philippe Mongin

CNRS & HEC Paris

mongin@greg-hec.com

Introduction au coup de pouce

Dans leur ouvrage à succès, *Nudge* (2008), Thaler et Sunstein ont mis en évidence un mode particulier d'action sur les choix des individus: le **coup de pouce** (traduction imparfaite de l'américain "nudge").

Ils le caractérisent à la fois par *la légèreté de l'ingérence*, qui resterait compatible avec la liberté de choix des individus, et par *l'usage instrumental qu'elle ferait de leur rationalité limitée*, au sens où l'économie comportementale d'aujourd'hui conçoit la notion. Ils donnent ces deux caractères comme également fondamentaux dans leur analyse de ce que veut dire "nudge".

Le CDP n'est pas bienveillant par construction, mais peut l'être. Thaler et Sunstein y voient un moyen inédit, pour une partie bienveillante - publique ou privée, sans restriction - d'accroître le bien-être des individus dont elle se préoccupe.

- *Nudge* présente le CDP surtout par des exemples: l'encouragement à la nourriture saine dans les cantines, les plans d'épargne à long terme, les périodes de réflexion avant les achats, la mise en forme appropriée des informations techniques, le recours systématique aux options par défaut. Ces exemples sont censés démontrer les avantages du CDP par rapport aux interventions bienveillantes traditionnelles: *le coup de pouce ne serait pas moins efficace tout en étant moins autoritaire.*
- Le concept et la recommandation d'emploi ont rencontré un terrain favorable chez certains experts, régulateurs et même prescripteurs en matière de santé publique, de protection du consommateur, d'assistance patrimoniale, d'économie d'énergie et de préservation de l'environnement.

Cependant, le mouvement est peut-être en déclin.

- Les deux applications les plus notoires sont déjà anciennes: en GB, la "nudge unit" de Cameron, créée en 2008, depuis transformée en agence indépendante moins visible; aux USA, le "nudge squad" à la Maison Blanche, créé en 2009 avec le soutien d'Obama, mais resté sans suite après son départ.
- Les exemples français sont aussi datés (notes du CAS en 2010 et 2011 recommandent des coups de pouce informationnels pour lutter contre l'obésité et encourager les comportements écologiques; rapport du CREDOC de 2012; rapport du CAE en 2012, consacré à la protection du consommateur, faisant place aux CDP en même temps qu'à l'action de groupe).
- Les documents officiels d'aujourd'hui se contentent le plus souvent de reprendre les mêmes exemples, peut-être frappants mais bien connus.

- Cette usure du concept chez les experts, les régulateurs et les prescripteurs est à dissocier de la vogue persistante chez d'autres utilisateurs (services marketing des grandes entreprises, associations à buts promotionnels, essayistes et bloguistes...)
- Le CDP est de toute façon devenu un objet universitaire, et même théorique, en psychologie de la décision, en gestion et, chez les économistes, en économie comportementale, économie du droit et philosophie économique (mais pas en économie publique). On le prendra ici sous un angle réflexif, mais sans négliger la visée concrète de T&S.
- L'exposé se fonde sur "Rethinking Nudge: Not One, But Three Concepts", *Behavioural Public Policy*, 2018, écrit avec Mikaël Cozic, article consacré au "nudge" exclusivement, et non pas à la conception entière de T&S, qui inclut le *paternalisme libéral*.

Un mot sur le paternalisme libéral

T&S se réclament d'une philosophie politique conciliatrice, le **paternalisme libéral**. D'accord avec le *paternalisme*, ils trouvent justifié, dans certaines circonstances, que la bienveillance s'exerce en l'absence du consentement explicite des intéressés; en l'occurrence, que l'Etat, ou toute autre partie intéressée au bien-être des individus, se passe de leur accord pour l'améliorer. D'accord avec *le libéralisme* (plus précisément, "libertarianisme"), ils jugent essentiel de respecter cette forme élémentaire de la liberté des individus qu'est la liberté de choix.

La catégorie du CDP est censée montrer que le paternalisme libéral est viable malgré son apparence de contradiction. Cette *preuve par l'exemple* a précédé la terminologie du "nudge" (cf. Sunstein&Thaler, 2003, et Thaler&Sunstein, 2003).

La discussion philosophique s'est portée sur le paternalisme libéral plus que sur le CDP proprement dit. Ses conclusions sont au mieux réservées, au pire (et beaucoup plus souvent) négatives, voire hostiles (Mitchell, 2005, Salvat, 2008, Hausman&Welch, 2010, Ferey, 2011, Selinger&Whyte, 2011, Grüne-Yanoff, 2012, Qizilbash, 2012, Mongin&Cozic, 2014, Hédoin, 2015, Hansen, 2016).

L'objection principale est que T&S ont redéfini artificiellement le paternalisme et le libéralisme de manière à téléguidar leur bonne entente. Cette objection relève de la métaéthique, même si elle s'imbrique avec une autre portant sur les CDP (ils ne satisferaient pas aux exigences du libéralisme).

On peut vouloir une critique plus concentrée sur le CDP, qui est l'apport substantiel. Bovens (2009) procède ainsi, mais pour évaluer la portée éthique du CDP. On se placera en amont en dégagant mieux la signification et la pertinence empirique du concept.

Sémantique du coup de pouce

Le CDP comporte deux propriétés nécessaires, la faiblesse de l'ingérence (**nudge 1**) et l'instrumentation par la rationalité limitée (**nudge 2**). T&S les rendent ainsi:

- "A nudge, as we will use the term, is any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way without forbidding any option or significantly changing their economic incentives" (2009, p. 6). La p. 8 précisera qu'il faut considérer *toutes les incitations*, y compris "cognitives", et non pas seulement les incitations "économiques".
- "In accordance with our definition, a nudge is any factor that significantly alters the behavior of Humans although it would be ignored by Econs" (ib., p. 8).

- La liaison des deux propriétés sous le même terme est étrange. Peut-elle être *logique*, ce qui définirait un concept unifié? *Non*. N1 n'implique pas N2, N2 n'implique pas N1. Brève démonstration dans Mongin&Cozic (2018).
- Comme T&S insistent sur la liaison des deux propriétés, il n'est pas souhaitable de définir le CDP par N1 ou N2 pris isolément (mais cela est couramment fait). Seule solution: voir dans N1 et N2 l'énonciation de propriétés possibles des interventions et définir un CDP comme une intervention qui se trouve réunir les deux propriétés.
- La question est alors de savoir comment les deux propriétés se rencontrent ensemble dans la réalité. Rarement, fréquemment ? De manière ou non pertinente pour les politiques publiques? Il faut examiner les exemples de T&S.

"Nudge 1"

Pour vérifier N1, une intervention doit (i) **ne pas interdire d'options existantes**, ce qui veut dire ne pas diminuer, donc maintenir ou accroître l'ensemble de choix, et (ii) **laisser les incitations pratiquement inchangées**.

L'adjonction de (ii) à (i) n'apparaît guère chez T&S avant *Nudge*, et elle pose problème. Peut-on accroître l'ensemble de choix sans simultanément modifier les incitations à choisir parmi les éléments de cet ensemble? Généralement non.

T&S veulent surtout exclure les incitations "économiques", par les variations de prix et de quantités, pour opposer le CDP aux interventions ordinaires de l'économie publique, mais s'arrêter à cette restriction provoque une autre objection (celle de l'électrochoc, Hansen et Jespersen, 2013).

Il n'y a pas d'interprétation totalement satisfaisante à la condition (ii).

"Nudge 2"

L'opposition des "Humans" et des "Econ" exprime rhétoriquement le conflit de **l'économie comportementale** avec **l'économie traditionnelle**, suspecte de faire des hypothèses de rationalité abusives. Mais cette opposition disciplinaire soulève la question de savoir en quoi précisément les "aperçus" (*insights*) de l'économie comportementale contredisent la rationalité au sens de l'économie traditionnelle (en supposant que celle-ci ne soit pas caricaturée).

Les phénomènes signalés sont-ils *indifférents à la rationalité ainsi conçue, compatibles avec elle, ou en contradiction totale ou partielle avec elle*? L'expression "rationalité limitée" suggère la toute dernière solution, mais celle-ci peut ne pas convenir à tous les phénomènes considérés.

Ni T&S, ni les auteurs suivants, ne sont entrés dans ce débat considérable.

Aperçus de l'économie comportementale pertinents pour le CDP

La liste courante regroupe trois types de phénomènes (voir notamment *Nudge*, ch.1, 2, 3).

- **Groupe des biais cognitifs et de décision:** ancrage et ajustement, disponibilité, représentativité, confiance excessive, aversion pour la perte, attachement au statu quo, cadrage.

La liste vient de Kahneman, Tversky et collaborateurs qui pensent avoir établi le caractère systématique de ces "effets" psychologiques. Sauf pour le dernier, ils les rattachent à des "heuristiques" qui sont éventuellement utiles, mais souvent "biaisées" (d'où l'association systématique des deux vocables, *heuristics and biases*). Voir Kahneman, Slovic&Tversky (1979).

Le cadrage (*framing*, Kahneman&Tversky, 2000) est à part, n'étant ni une heuristique, ni peut-être un biais (il peut opérer dans n'importe direction et avec une force variable).

- **Groupe de la tentation:** principalement la procrastination et les incohérences temporelles (notamment compatibles avec l'escompte hyperbolique de Laibson, 1997).
- **Groupe des attitudes grégaires:** illustré plutôt que conceptualisé (paniques financières, conformisme d'adhésion aux normes du voisinage, etc).

Un exemple manqué de CDP: les périodes de réflexion

De nombreux pays autorisent le consommateur à se rétracter d'un achat ou d'une transaction lorsqu'un intérêt financier important est en jeu (prêts immobiliers en France, prêts hypothécaires aux USA et en GB). Sunstein&Thaler (2003) mentionnent les *cooling off periods* comme des CDP, mais hésitent dans *Nudge*, et ils ont alors raison.

L'intervention peut être reliée à différents aperçus, mais vaguement. Elle ne satisfait ni N1, parce qu'elle est directement contraignante, ni N2, pour la même raison (elle n'utilise pas instrumentalement la rationalité limitée).

Un exemple ambigu de CDP: RECAP et le traitement de l'information technique

La norme RECAP (Record, Evaluate, Compare Alternative Prices) impose aux entreprises de présenter à la clientèle *l'information technique sur les produits d'une manière utilisable par celle-ci*. Pour un produit complexe, transformer des unités physiques en unités monétaires ; pour un abonnement, expliciter les clauses d'engagement et de retrait ; pour diverses transactions, séparer les coûts de base des suppléments divers.

La modification préserve l'ensemble de choix, mais peut modifier les incitations, ce qu'on désire précisément. N1 sera vérifiée suivant le cas.

N2 est en question: RECAP peut justifier une lecture par *l'apport d'information nouvelle* (contre N2) ou par *le retraitement de l'information existante*, qui utiliserait l'effet de cadrage (pour N2).

Exemple: les offres de prêt des banques. Faire apparaître le Taux effectif global (TEG) en sus des données contenues dans le contrat, est-ce apporter de l'information nouvelle ou présenter autrement de l'information existante?

On hésite à trancher. Il faudrait une vraie théorie de l'effet de cadrage.

Cette incertitude affecte tous les CDP informationnels au-delà de RECAP.

Un exemple plus convaincant de CDP: les options par défaut

T&S et d'autres proposent d'inclure des options par défaut dans les cas où les biais encouragent l'inertie (ancrage, aversion pour la perte, biais de statu quo) ou la tentation intervient (procrastination).

L'intervention repose ici sur les effets eux-mêmes (inertie et procrastination bienfaisantes une fois l'option par défaut acceptée) et la rationalité limitée largement conçue (éviter l'effort cognitif du choix). Exemple élégant d'application de N2.

N1 est plus délicat. L'ensemble de choix est préservé si l'introduction de l'option par défaut ne fait disparaître aucune autre option. Mais elle suggère un *méta-choix précédant le choix* (choisir ou ne pas choisir), qui peut conduire à modéliser autrement l'ensemble de choix et qui modifie de toute manière les incitations.

Leçons de l'examen (I)

Aucun exemple ne réunit les deux propriétés N1 et N2 de manière indiscutable. La difficulté la plus grande tient à une confusion récurrente chez T&S et d'autres entre "l'intervention utilise instrumentalement la rationalité limitée" (sens de N2) et "l'intervention s'oppose aux conséquences défavorables de la rationalité limitée". Cf les périodes de réflexion et (dans une des interprétations) RECAP.

Mongin&Cozic (2018) explicitent une **3e propriété des interventions, N3**, précisément la dernière nommée.

- Si l'on remplace N2 par N3, on inclut dans le CDP les interventions correctives ou pédagogiques. Sunstein (2014) revendique ces interventions, dans la continuité de ses premières propositions de réforme juridique. Cette solution banalise exagérément le concept.
- Si l'on demande au CDP de satisfaire N1, N2 et N3, on a une définition originale, mais qui couvre très peu d'exemples.

Aucune solution n'est satisfaisante.

Leçons de l'examen (II)

Le diagnostic précédent a des conséquences sur la théorie des interventions. La théorie du CDP éclate en trois directions, correspondant à N1, N2 et N3:

- Si l'on s'attache aux *interventions peu envahissantes*, les moyens qu'offrent les incitations économiques ordinaires paraissent assez adaptés. *Pas de grande découverte à faire dans cette direction.*
- Si l'on s'attache à *l'action instrumentale par la rationalité limitée*, on se trouvera d'autant mieux qu'on ne se préoccupera plus du niveau de l'ingérence. Les options par défaut sont entièrement pertinentes, les interventions par effet de cadrage peuvent être reprises. *Un champ s'ouvre à l'étude.* Il inclut la recherche originale des moyens de contrer les effets de la rationalité limitée par ses propres effets.

- Si l'on s'attache aux *interventions correctives et pédagogiques*, on se trouvera aussi d'autant mieux qu'on ne se préoccupera plus du niveau de l'ingérence. Intégrer dans le droit positif la faiblesse rationnelle des sujets et faire du droit un instrument pour la corriger, et non pas seulement pour en sanctionner les conséquences, est un autre programme original, à poursuivre par lui-même.

En brève conclusion: la théorie du "nudge" en tant qu'objet unitaire est conceptuellement mal fondée, et son succès probablement déclinant peut refléter une certaine prise de conscience de ses défauts. Elle aura eu l'avantage de lancer ou relancer des projets de recherche mieux centrés, susceptibles ceux-là d'aboutir.