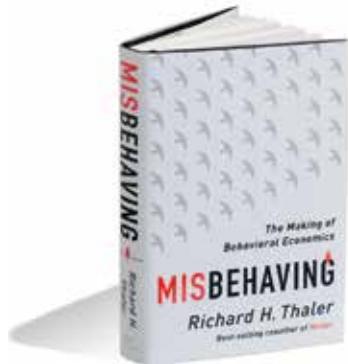


Humains, en définitive



Richard Thaler

Misbehaving

The Making of Behavioural Economics

W.W. Norton & Company Inc., New York, 2014
432 pages, 27,95 dollars.

Pour les économistes comportementaux, le monde est fait d'Humains et non d'«Écons», terme rendu célèbre par Richard Thaler et Cass Sunstein dans leur ouvrage *Nudge*, devenu référence. Thaler décrit cette fois son combat pour faire accepter les approches comportementales par les économistes. Cela donne un livre très humain, qui s'ouvre sur un hommage à Amos Tversky, dont les travaux avec Daniel Kahneman lui auraient certainement valu le prix Nobel s'il n'était pas mort tragiquement à 59 ans.

J'ai travaillé avec Thaler quand le gouvernement britannique a créé la première grande «unité Nudge» pour vérifier la validité des concepts comportementalistes. J'apprécie sa compagnie et ses idées : un jour dans un pub, nous avions parlé de l'habitude britannique des «tournées», et nous nous étions demandé si elle poussait à la surconsommation d'alcool.

Thaler réalise une étude sérieuse mais accessible de l'économie comportementale comme exemple de changement paradigmique, une approche d'ailleurs évoquée dans *The Structure of Scientific Revolutions* de Thomas Kuhn. Il est clair que le débat a été intense à l'université de Chicago et au-delà, conduisant parfois à des luttes personnelles. Thaler décrit sa propre carrière comme un combat contre le modèle orthodoxe

dominant du «choix rationnel». Il recense ces «anomalies» qui semblent contredire le modèle rationnel, dans des domaines aussi éloignés que les émissions de jeux et l'épargne-retraite. Nombre d'économistes ont réservé un accueil plus que tiède à ses conclusions. Thaler évoque l'épreuve de certains séminaires, où ses détracteurs jugeaient ses éléments sans intérêt, car il est toujours possible de postuler que les individus se comportent «comme s'ils» suivaient le modèle du choix rationnel. Il montre que de nombreux Écons présentent un biais de confirmation très humain, ce qui est peu surprenant vu la manière radicale dont le comportementalisme récuse les théories traditionnelles.

Les anomalies constatées par Thaler ne peuvent qu'aboutir à un rejet des conceptions anciennes, mais pour les remplacer par quoi? Sans doute devrions-nous fonder nos modèles sur des hypothèses compatibles avec les comportements réels. Le véritable succès de l'économie comportementale est d'avoir conduit des gouvernements à modifier leurs politiques et leur application. Aujourd'hui, plus de personnes font des dons d'organes au Brésil, paient des impôts au Guatemala, hésitent à jeter leurs déchets au Danemark, utilisent des préservatifs au Kenya et épargnent pour leur retraite en Inde, aux États-Unis et au Royaume-Uni. La liste ne cesse de s'allonger. Certes, l'ouvrage de Thaler est imparfait : son auteur est humain. Ceux qui ne viennent pas d'universités américaines bénéficient de peu d'attention de sa part. Thaler est un économiste traditionnel. Rien d'étonnant pour quelqu'un qui a passé autant de temps dans des facultés d'économie aux États-Unis. Quand j'étais administrateur au FMI et à la Banque mondiale, il me semblait que, malgré leur apparente diversité, les économistes maison avaient tous été formatés dans des universités américaines. Vous cherchez en vain des références au Centre for Behaviour Change du University College of London, ou au Centre for Behavioural Economics de l'Université de Singapour. J'aurais aussi aimé que l'auteur aborde plus les aspects philosophiques (la dualité libertarianisme-paternalisme soulignée dans son premier livre). Il se rapproche beaucoup

des utilitaristes, tout en n'osant pas mesurer le bien-être subjectif.

Thaler s'est évertué à publier un ouvrage d'une longueur acceptable, sacrifiant malheureusement d'autres thèmes intéressants comme les applications de l'économie comportementale à la politique de développement, évoquées dans *Repenser la pauvreté*, d'Abhijit Banerjee et Esther Duflo, ou le *World Development Review* 2015 de la Banque mondiale. Il ne détaille pas non plus ce qui valide les conceptions comportementalistes. Les théories n'étant pas assez précises pour prédire ce qui fonctionne dans telle ou telle situation, le travail de vérification est donc essentiel. Henrich, Heine et Norenzayan ont montré que les recherches en psychologie portent bien souvent sur de petits groupes d'Occidentaux, instruits, vivant dans des pays industrialisés, riches et démocratiques, c'est-à-dire sur des WEIRD (*Western, Educated, Industrialized, Rich, Democratic*) pour reprendre l'acronyme saisissant qu'ils ont utilisé.

Les institutions mondiales devraient donc s'employer à appliquer les résultats de l'économie comportementale à d'autres cultures. J'ai fait cette expérience dans un de mes cours en Australie, en m'appuyant sur les messages que l'unité Nudge avait utilisés pour encourager les dons d'organes. Le message jugé le plus convaincant n'était pas celui issu des essais aléatoires conduits au Royaume-Uni. Tout en s'approchant des WEIRD, les Australiens s'en démarquaient.

Thaler a un message pour le FMI : la théorie comportementale peut être appliquée aux questions budgétaires, pour améliorer le recouvrement de l'impôt, par exemple, mais ses partisans devraient désormais privilégier la vision macroéconomique plutôt que microéconomique, et reconnaître ainsi que les politiques, les patrons et les salariés, mais aussi les fonctionnaires, même internationaux, sont finalement des humains. Les politiques qui le négligent peuvent se fourvoyer. Ne pas lire l'ouvrage de Thaler serait ne pas bien se comporter.

Gus O'Donnell

Président non exécutif de Frontier (Europe) et ancien Secrétaire du Cabinet au Royaume-Uni