

INTRODUCTION

UNE HÉGÉMONIE GÊNANTE

« Pangloss enseignait la métaphysico-théologo-cosmolonigologie. Il prouvait admirablement qu'il n'y a point d'effet sans cause [...]. "Il est démontré, disait-il, que les choses ne peuvent être autrement : car, tout étant fait pour une fin, tout est nécessairement pour la meilleure fin. Remarquez bien que les nez ont été faits pour porter des lunettes, aussi avons-nous des lunettes. Les jambes sont visiblement instituées pour être chaussées, et nous avons des chaussures. [...] et, les cochons étant faits pour être mangés, nous mangeons du porc toute l'année : par conséquent, ceux qui ont avancé que tout est bien ont dit une sottise ; il fallait dire que 'tout est au mieux'." »

VOLTAIRE, *Candide ou l'optimisme*, 1759.

Le gotha des économistes n'a pas perçu les prémices de la crise de 2008. Et l'économie standard qu'ils professent – inspirée par les courants traditionnels ou contemporains comme l'école des anticipations rationnelles, celle des contrats ou la théorie des jeux¹ – a plus que tardé à proposer des solutions efficaces pour résorber cette crise, que ce soit à court, moyen ou long terme². Cette bévue n'est pas due à l'ignorance. Elle provient de cette certitude de savoir qui, ici comme ailleurs, provoque une persévérance dans l'erreur envers et contre toute évidence : un « fatras d'âneries » selon Jacques Généreux, qui en a synthétisé le propos sous le néologisme de *dééconomie*³.

Aujourd'hui, une nouvelle génération d'économistes se présente comme indépendante des puissances économiques et financières ayant engendré cette crise⁴, tout en bénéficiant largement des subsides versés par les fondations que ces dernières ont créées⁵. Drapés dans les habits du pragmatisme, ces économistes paraissent ainsi vouloir excuser, si ce n'est faire oublier, la double incompétence – en termes de prévisions et de propositions – de leurs collègues professant l'économie standard, leurs aînés pour la plupart. Parce qu'ils conseillent d'agir sur les comportements humains, ces économistes *new age* constituent un nouvel avatar du *behaviorisme*, un

terme devenu courant en français mais que l'on traduira dans la suite de cet ouvrage par « comportementalisme ». La notion est loin d'être inédite puisque dès le début du xx^e siècle de premiers auteurs s'y réfèrent. Et elle est – en apparence du moins – bien éloignée de l'économie dans la mesure où elle est née sous la plume de psychologues, à l'image du pionnier John Broadus Watson, menant des expériences en laboratoire afin d'observer la réponse à des stimuli. Ces dernières, pratiquées notamment sur des rats blancs et des pigeons, donnèrent lieu – selon la propre expression de Watson – à des « interprétations » et à une extension aux humains : tous les êtres vivants sont soumis aux stimuli de leur environnement, un environnement que les humains peuvent non seulement subir mais aussi transformer et dans lequel ils vont choisir les conduites supposées être les mieux adaptées. Influencé par Watson, Burrhus Frederic Skinner, qui affichait un *radical behaviorism* mettant fortement en avant ce conditionnement par l'environnement, a fait connaître assez largement la *psychological school of behaviorism* à travers de nombreux articles et ouvrages, dont *L'Analyse expérimentale du comportement humain*, paru au seuil des années 1970⁶.

Dans cette brève introduction au comportementalisme, le nom d'un autre chercheur mérite aussi d'être rappelé : Herbert A. Simon. Celui-ci a principalement étudié les processus de prise de décision au sein des organisations. Il a intégré des mécanismes psychologiques manifestant les limites de la rationalité humaine, prise pour une évidence par la plupart des théories économiques et des politiques qu'elles inspirent. Et il a mis en avant des processus partagés entre plusieurs agents. Cette dimension collective le distingue fortement de l'approche des nouveaux comportementalistes étudiés ici qui, eux, se réfèrent essentiellement à des actes individuels⁷. Relevons aussi que, s'il a reçu le prix dit « Nobel » d'économie*, Simon a soutenu une thèse en sciences politiques sur la prise de décision en gestion municipale et avait le titre de professeur de psychologie, de science

* Son nom exact est *Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel*. Peter Nobel a parlé de contrefaçon pour critiquer l'utilisation du nom de son grand-père pour désigner ce prix soutenu par la Banque royale de Suède et surtout attribué à des néolibéraux. Voir Alain Supiot, *La Gouvernance par les nombres. Cours au Collège de France (2012-2014)*, Fayard, 2015, p. 186-187.

informatique et de philosophie. Le lauréat de ce même prix à l'automne 2017, Richard H. Thaler, n'est pas tendre avec Simon puisque dans l'ouvrage qui présente son propre itinéraire intellectuel et, à travers celui-ci, la diffusion du comportementalisme parmi ses condisciples depuis les années 1980, il affirme à son propos : « Il est juste de dire qu'il a eu peu d'impact sur la profession d'économiste⁸. » Reconnaissons néanmoins que les chercheurs et enseignants en gestion qui – sans doute plus souvent que d'autres – s'inspirent de savoirs divers reconnaissent une certaine influence à Simon.

Mais revenons à la corporation des économistes pour expliquer comment, en son sein, s'est développée « une nébuleuse aux contours instables⁹ » d'auteurs se réclamant aujourd'hui du comportementalisme. Car c'est de leurs représentants les plus récents qu'il sera question dans cet ouvrage. Parler de « nouvelle économie comportementale » s'agissant de ce courant vise à le distinguer de ceux des écoles, plus anciennes et encore actives, du comportementalisme que j'ai brièvement évoqués plus haut. Ce nouveau comportementalisme n'est donc pas une simple application et continuation de l'ancien, tel qu'initié par Watson, Skinner ou Simon. D'ailleurs, il ne s'y réfère que rarement. Et si les travaux de ces néocomportementalistes ne partent pas d'expériences menées sur des animaux pour les généraliser aux humains, les recherches qu'ils consacrent aux réactions de ces derniers face à un stimulus¹⁰ – que ce soit en matière de consommation et de production de biens et services divers, d'investissement ou encore d'épargne – doivent bel et bien être vues comme un lointain héritage des expériences de Pavlov au tournant du XIX^e et du XX^e siècle et de leurs multiples avatars (comme Watson, Skinner ou Simon) au cours du XX^e siècle. La difficulté est en effet que, en dépit de cette parenté évidente, tout se passe comme s'il s'agissait de la faire oublier.

Or quand un courant de pensée émerge, il se positionne généralement – et de manière on ne peut plus forte – par rapport à ceux l'ayant précédé, qu'ils soient actifs, moribonds ou qu'ils aient disparu. Cela permet aussi de mesurer, au vu de son argumentation théorique et grâce à une comparaison des méthodes appliquées et de ses hypothèses, en quoi il est en continuité avec des idées passées, comment il infléchit ces façons de voir ou s'y oppose en affirmant apporter un progrès par rapport à cet état ancien de la

connaissance. Rien de tout cela avec les publications des nouveaux économistes comportementalistes qui ne font presque jamais référence de façon argumentée à des prédécesseurs, qu'il s'agisse de travaux des anciens comportementalistes ou des théories ayant construit au fil du temps le savoir économique*. Enfin, à l'image des économistes orthodoxes ou « standards » – que j'appellerai désormais *mainstream* (courant dominant) pour reprendre la formule généralement usitée – qui fonctionnent depuis des décennies de façon clanique au sein de leur discipline à l'encontre des pensées jugées hérétiques, les nouveaux comportementalistes manifestent une tout aussi faible interaction avec les autres chercheurs en sciences sociales qui n'adhèrent pas strictement à leurs hypothèses et méthodes d'investigation. Pour toutes ces raisons, le noyau dur de ce groupe d'économistes peut être vu comme une secte** dont il est difficile d'aborder et de relativiser l'originalité de la pensée. C'est l'ambition de cet ouvrage que de décortiquer ce courant de pensée pour mieux saisir les intentions, peut-être même les impensés, des néocomportementalistes.

À travers les analyses qu'ils mènent sur les processus de décision, ils semblent dépasser la théorie des choix rationnels (à la mode à partir des années 1960) comme celle de l'économie de l'information

* Au détour de certaines formules, on voit que les nouveaux comportementalistes paraissent avoir une connaissance très sommaire de certains auteurs qu'ils citent. Ainsi Esther Duflou affirme que les économistes néoclassiques avaient pour perspective de saisir le réel sans penser le transformer www.youtube.com/watch?v=Trk5Dw-156w (16 min) ou www.youtube.com/watch?v=kgEfz83atBU. Or Léon Walras en parle dans ses écrits consacrés à l'économie appliquée et à l'économie sociale (voir les volumes VII, IX et X des *Œuvres économiques complètes* d'Auguste et Léon Walras [Economica, 1987, 1990, 1992] à compléter par Jan van Daal et Donald Walker, « Les Œuvres économiques complètes d'Auguste et Léon Walras », *Revue d'économie politique*, vol. 117, 2007, p. 891-919). Cette volonté de transformation politique et sociale explique que la plupart des premiers walrasiens étaient en France proches du parti socialiste. Sur l'importance de la prise en charge des questions économiques dans la société pour améliorer le monde par l'ancienne génération des économistes, on pourrait citer Alfred Marshall et beaucoup d'autres. Cette ignorance participe du processus de perte de mémoire (voir note *, p. 139).

** Tout comme les physiocrates ont au XVIII^e siècle été vus, notamment par Voltaire, ainsi que le montre l'article « Voltaire » du *Dictionnaire de l'économie politique* édité par Henri Baudrillard (1854). Le parallèle avec les physiocrates s'explique tant par la constitution d'un groupe de personnes professant une même doctrine opposée à d'autres croyances que par leur proximité du pouvoir. Le fonctionnement sectaire des nouveaux comportementalistes est illustré dans la suite de l'ouvrage.

(développée depuis les années 1970). Selon la première, les pauvres prennent des décisions présumées aussi rationnelles que celles des riches, sauf qu'elles apparaissent contraintes par leurs ressources limitées. D'après la seconde théorie, les pauvres souffrent d'un manque d'information. S'agissant de l'aide publique au développement, leur champ privilégié (mais pas unique) d'intervention, les nouveaux économistes comportementalistes affirment dépasser le conflit entre ceux (tel Jeffrey Sachs de la Columbia University) qui l'estiment efficace et ceux (tel William Easterly de la New York University)¹¹ qui considèrent qu'elle n'a aucun impact sur le mal-développement. Ils prétendent pouvoir distinguer empiriquement les interventions réduisant la pauvreté – voire susceptibles de l'éradiquer – de celles qui ne fonctionnent pas. D'après eux, serait « vrai » ce qui fonctionne¹². Il s'agit d'*expérimenter* au sens courant d'essayer quelque chose de nouveau et surtout au sens d'une contribution scientifique à l'évaluation.

Pour mieux saisir, revenons quelques années en arrière dans l'application progressive du comportementalisme en économie. À partir des années 1980, elle a consisté à mesurer les réactions d'échantillons de population afin de montrer qu'elles n'étaient pas conformes à celles présumées par la théorie économique orthodoxe¹³. Soit ces échantillons étaient spécialement sélectionnés pour l'expérience, soit le test – qualifié alors de « naturel » – consistait à observer les réactions lors de jeux télévisés, à des messages publicitaires ou encore devant diverses options possibles d'achat d'objets ou de produits financiers. Parmi ces travaux ayant directement influencé la nouvelle génération de comportementalistes, on peut relever ceux de Daniel Kahneman (né en 1934, ce psychologue, mathématicien et économiste sera lauréat du prix Nobel d'économie en 2002) et d'Amos Tversky (né en 1937 et décédé en 1996). Ces deux chercheurs apparaissant respectivement 50 et 37 fois dans l'index de l'autobiographie déjà citée de Thaler. La première recherche de Kahneman et Tversky qui avait particulièrement frappé Thaler concerne le *hindsight bias*¹⁴ (qu'on pourrait traduire par « le biais d'une sagesse rétrospective ») : au vu du résultat d'une action menée, les individus surestiment l'anticipation qu'ils ont eue de son résultat effectif (qu'il soit positif ou négatif). Par exemple, s'agissant de la chute ou de l'envolée du cours d'un produit ou encore des résultats

d'une compétition sportive, il est très fréquent d'entendre les spécialistes de ces domaines affirmer qu'ils « l'avaient vu venir ». Ce biais fait aussi que les individus se souviennent davantage de leurs succès que de leurs échecs... On le verra plus en détail dans ce livre : c'est là un des multiples biais que les expériences des comportementalistes mettent en avant par rapport à la rationalité humaine, telle qu'elle a été traditionnellement présumée par les économistes.

À partir de la fin des années 1990, certains comportementalistes en économie franchissent une nouvelle étape : ils abandonnent les expériences en laboratoire pour mener des expérimentations de terrain. Leurs recherches s'inspirent alors des tests de médicaments développés pour connaître les effets d'un traitement : une fraction de population y est soumise effectivement (en anglais on parle de *treatment group*) alors que l'autre – aux caractéristiques supposées similaires (le *control group*) – reçoit un placebo. Les effets du traitement et du placebo sont ainsi comparés de façon supposée beaucoup plus rigoureuse.

L'expérimentation sans doute la plus (re)connue des nouveaux comportementalistes – et à ce titre citée des centaines de fois comme preuve de l'efficacité de la méthode – fut menée dans l'ouest du Kenya en 1998 et 1999¹⁵. Elle s'appuyait sur la technique qui vient d'être évoquée pour mesurer les effets socio-économiques d'un traitement médical : en l'occurrence, il s'agissait d'évaluer l'impact de la distribution de vermifuges sur l'absentéisme d'enfants et adolescents scolarisés (75 établissements regroupant au total 30 000 élèves étaient concernés). Des groupes d'élèves ont ainsi reçu des vermifuges quand d'autres en étaient privés. Ces tests comparatifs ont effectivement permis de corréliser diminution des parasites intestinaux et réduction d'un quart des absences scolaires chez les enfants. Et l'effet positif a également impacté leurs camarades qui, voyant par « non-contagion » leur état sanitaire s'améliorer, ont également vu leur présence à l'école augmenter. Le coût de la mesure pour traiter ce problème qui touche un grand nombre d'enfants, notamment en Afrique, paraît dérisoire par rapport à toute autre mesure visant à réduire l'absentéisme scolaire : l'équivalent de 3,5 dollars US par enfant. Comme cet absentéisme est supposé entraîner une baisse du niveau des scolarisés et comme son amélioration est l'objectif en réalité poursuivi, cela peut justifier non

seulement de distribuer gratuitement le médicament mais aussi de rémunérer les parents pour qu'ils acceptent que leurs enfants le reçoivent (autre possibilité évaluée par la même technique). Or il n'a pas été prouvé que les résultats scolaires des enfants s'amélioreraient du fait d'une diminution de leur absentéisme. Au cours des deux décennies suivantes, différentes incitations à la scolarisation seront ainsi testées à travers le monde par les nouveaux comportementalistes, parmi lesquels Esther Duflo¹⁶, l'économiste comportementaliste sans doute la plus connue dans l'hexagone.

En mettant en avant des biais cognitifs quasi universels – on perçoit l'héritage implicite de leurs aînés –, les nouveaux comportementalistes suggèrent des solutions qui incitent chaque individu à répondre le mieux possible. Pour un coût jugé limité, un aiguillon doit produire un résultat lui-même supposé bénéfique. On peut parler à propos de ces interventions d'une nouvelle *ingénierie sociale* qui, en suivant la distinction de Karl Popper, serait une ingénierie démocratique, qu'il oppose à celles supposées utopiques, prônées et pratiquées par les différentes formes de socialisme. Les comportementalistes dernière génération revendiquent une double innovation par rapport aux anciens tests. D'une part, ils expérimentent leurs propositions sur les lieux de vie ou de travail des gens, dans la « vraie vie » donc. Autrement dit, ils recourent de moins en moins à l'isolement dans un laboratoire ou à des tests sur ordinateurs comme le font les tenants de l'économie dite « expérimentale » liée à la théorie des jeux. D'autre part, si leurs recherches se situent surtout dans le champ du développement, en particulier par l'évaluation de projets visant à éradiquer ou à diminuer la pauvreté (par exemple avec le soutien aux activités génératrices de revenu par le microcrédit, à la vaccination des enfants, à la distribution de moustiquaires pour lutter contre le paludisme, par le contrôle de l'absentéisme des maîtres d'école, etc.), elles s'adressent aussi au marketing commercial et au management du personnel* ou aux politiques publiques dans les pays à niveau de vie moyen élevé : par exemple

* Sont mobilisés notamment des tests de réaction des consommateurs aux couleurs : le jaune encouragerait la convivialité, le rouge induirait la rapidité, le vert apaiserait, le bleu apporterait le respect des normes, etc.

pour encourager à ne pas fumer ou pour lutter contre l'obésité. Dans le même ordre d'idée, en juin 2017, la SNCF a lancé en Île-de-France onze expérimentations pour inciter les voyageurs à valider leurs tickets ou à ne pas emprunter les couloirs interdits. Proposition a aussi été faite de tester, en 2018, l'efficacité du revenu minimum d'existence (ou « revenu de base ») en Gironde*. Face à certaines de ces expérimentations de terrain, on peut éprouver un malaise en ayant l'impression d'humains – dont la majorité appartient aux catégories les plus marginales de la population – transformés en cobayes, ainsi que le faisaient les premières générations de comportementalistes. À moins de réagir positivement en pensant que désormais, dans l'actuel *meilleur des mondes*, les humains sont traités à l'égal des animaux comme, il y a un siècle, John Broadus Watson avait déjà testé, à la fois sur des animaux et sur des humains, les réactions à des stimuli¹⁷.

Après avoir subi l'opprobre de leurs collègues (ce que Thaler décrit bien dans son autobiographie), les nouveaux comportementalistes ont rapidement et largement adopté les mêmes stratégies d'autoprotection et de promotion que l'économie *mainstream* au cours des décennies précédentes. Cela leur a permis d'asseoir leur propre courant et d'en faire un de ceux dont on parle le plus aujourd'hui. Désormais reconnus par leurs pairs, ils manifestent le même impérialisme hautain que les générations précédentes d'économistes orthodoxes vis-à-vis des autres sciences sociales et des économistes hétérodoxes. Ces derniers sont vus comme des ennemis intérieurs dès lors qu'ils critiquent cette nouvelle hégémonie et mettent en avant la pertinence d'autres approches. Les praticiens du nouveau comportementalisme sont devenus tout aussi « éminents et distingués » – pour reprendre les qualificatifs souvent accolés à la fonction d'économiste – que la vieille garde qu'ils

* Selon le site de la Fondation Jean Jaurès, partenaire de l'opération, seraient testés le taux de recours au dispositif, l'évolution du travail rémunéré, les entrées et sorties du marché du travail, l'évolution des formes de travail, la qualité du travail proposé, le développement de projets professionnels et la création d'activités, les contributions à la société, la nouvelle cohésion sociale et l'équilibre familial, la formation, le sentiment de bonheur et l'évolution du niveau de vie (<https://jean-jaures.org/nos-productions/le-revenu-de-base-teste-en-gironde>).

ont critiquée, mais dont ils paraissent aujourd'hui devenir des héritiers et avec lesquels ils partagent les positions dans les instances représentatives de la profession¹⁸. L'influence de ces économistes s'exerce à travers le prestige des institutions qui les forment, les postes qu'ils occupent dans les centres de prise de décision et la duplication de leurs argumentaires qui finissent par façonner les manières de penser, y compris parmi ceux qui ne sont pas économistes¹⁹. Selon les plus dogmatiques des nouveaux comportementalistes, tout projet ou programme à vocation économique pourrait, et même devrait, être préalablement soumis à ce type d'expérimentation pour être validé. Dans un ouvrage très polémique, les deux économistes français Pierre Cahuc et André Zylberberg²⁰ n'hésitent pas à affirmer que seules les études économiques recourant aux tests et aux expérimentations inspirés du comportementalisme devraient être considérées comme scientifiques, tandis que les autres devraient être purement et simplement éliminées. Les adeptes du consensus de Washington* ont pu être accusés d'être dogmatiques en ce qu'ils proposaient une solution unique, applicable en tout temps et en tout lieu, donnant le primat à la défense de la propriété privée et de la concurrence. Si les nouveaux économistes comportementalistes prétendent échapper à cet esprit de système en raison de l'empirisme qu'ils affichent, n'y sont-ils pas néanmoins tout autant soumis en prônant une application sans réserve de leur méthode expérimentale par tests ? Mais ces prétendus protocoles passe-partout mobilisent de nombreux présupposés que cet ouvrage se propose de mettre à nu.

La mission que se donnent ces comportementalistes et qui, de fait, leur est de plus en plus confiée, consiste en effet à proposer des outils simples appliqués aux individus pour transformer leur conduite en celle d'un *homo æconomicus*** revu et corrigé par la

* Désigne le corpus sous-jacent aux mesures préconisées à partir des années 1980 par le Fonds monétaire international et la Banque mondiale et soutenues par le gouvernement américain pour prétendre résoudre les déséquilibres des économies dites « en développement » grâce à des mesures d'inspiration néolibérale telles la privatisation des entreprises publiques, la diminution des dépenses budgétaires des États et l'ouverture du commerce extérieur.

** Cette expression, forgée au XIX^e siècle, est aujourd'hui couramment employée par les économistes et leurs critiques. Elle désigne la représentation abstraite d'un individu supposé rationnel. Il augmente la

connaissance des biais qui régissent ses comportements. À moins qu'il ne s'agisse de contourner ce qui est pensé comme un obstacle au bon fonctionnement de la société... Comme ces économistes comprennent le collectif comme l'addition d'une myriade d'actions individuelles, le bienfait présumé apporté par ces interventions devrait gagner l'ensemble des processus de production, d'échange et de financement. Au-delà, c'est donc toute la société qui serait transformée si ces encouragements à des comportements désignés comme positifs, ou ces freins à des agissements jugés négatifs, s'appliquaient à chaque individu*. Leur principale proposition est donc de stimuler « les individus », une catégorie en quelque sorte naturalisée et ainsi universalisée, afin de les décider à s'adapter eux-mêmes sous l'effet de petites incitations. La littérature spécialisée parle de *nudges* (« coups de pouce ») qui permettraient de contourner les biais cognitifs des individus et de leur faire intérioriser les normes de la bonne conduite en matière de production, de consommation, d'épargne et d'investissement ; en somme de produire l'autodiscipline** chez ces sujets économiques. Une observation fine des propositions et interventions des nouveaux économistes comportementalistes permet ni plus ni moins de considérer qu'ils ont comme finalité un dressage des populations. L'expression « paternalisme libertarien » promue par Richard Thaler et Cass Sunstein***, un oxymore selon nous, synthétise assez bien cette approche²¹.

satisfaction tirée des biens et services, dont il dispose et qu'il désire acquérir, en ajustant de la façon la plus adéquate les ressources dont il dispose pour atteindre à coût minimum les fins qu'il poursuit. On parle de façon abrégée d'« *Econ* ».

* Pour reprendre à dessein le terme d'« individu » que ces économistes emploient couramment alors que celui de « personne » est, d'un point de vue socio-économique, le concept adéquat pour saisir la complexité des multiples interactions en société.

** « La discipline est, au fond, le mécanisme de pouvoir par lequel nous arrivons à contrôler le corps social jusqu'aux éléments les plus ténus, par lesquels nous arrivons à atteindre les atomes sociaux eux-mêmes, c'est-à-dire les individus. [...] Comment surveiller quelqu'un, comment contrôler sa conduite, son comportement, ses aptitudes, comment intensifier sa performance, multiplier ses capacités, comment le mettre à la place où il sera le plus utile. » Michel Foucault, « Les mailles du pouvoir », Conférence à l'université de Bahia, *Dits et écrits II. 1976-1988*, Quarto Gallimard, 2001 [1976], p. 1010.

*** Richard H. Thaler et Cass Sunstein, *Nudge. La méthode douce pour inspirer la bonne décision*, Vuibert, 2010. Les auteurs affirment (p. 5) : « Les paternalistes libertariens veulent aider les gens à faire ce qu'ils veulent vraiment et non imposer un carcan à ceux qui souhaitent exercer leur liberté. »

Les nouveaux comportementalistes postulent que l'autonomie supposée de l'individu doté d'un « capital humain » le rend personnellement responsable²² de son propre destin. Il devient potentiellement un entrepreneur si bien que, afin de réaliser le bien du plus grand nombre, il suffit à chacun de mobiliser ses propres ressources pour réussir. Faute de vouloir ou de penser possible un changement²³ des institutions et des rapports de pouvoir, de domination et d'exploitation, et à défaut d'une réussite des politiques macro-économiques et des grands projets, les nouveaux comportementalistes proposent, dans ce but, d'adapter les individus, tels qu'ils sont supposés être, au *monde tel qu'il est*²⁴. Ou plutôt tel que l'imaginent ces économistes, dont l'empirisme affiché les positionne à la charnière entre académisme et pratique.

Mais le fait est que la mise en avant d'un tel objectif, qui consiste donc moins à expliquer les phénomènes économiques (voire plus largement les problèmes dits « sociétaux ») qu'à proposer des solutions à des problèmes pratiques²⁵, redonne – temporairement – aux économistes une partie de leur aura perdue auprès d'une opinion publique soucieuse de résultats rapides. Grâce à cette position de quasi-ingénieur social, en affichant son empirisme et en prétendant dépasser les doctrines passées et le caractère en quelque sorte hors sol d'une large fraction de l'économie *mainstream*, le courant des nouveaux comportementalistes attire les financements. Qu'ils soient publics ou privés, les bailleurs de fonds réclament de plus en plus fortement que soit prouvée l'efficacité des projets et programmes qu'ils soutiennent : et les nouveaux comportementalistes leur offrent cette « preuve » sur un plateau. Vu les questions qu'ils abordent et les solutions qu'ils apportent d'un même élan, ils séduisent aussi les citoyens, conditionnés par une couverture médiatique aussi étendue que bienveillante*.

Quant aux pensées économiques considérées comme spéculatives et hétérodoxes – qui pourraient leur apporter la

* La couverture médiatique consacrée au cours professé au Collège de France en 2009 par Esther Duflou a été immense. Cette chaire intitulée « Savoirs et pauvreté » a reçu le soutien financier de l'Agence française de développement, l'établissement public agissant dans le champ du développement à travers le monde depuis l'après Seconde Guerre mondiale.

contradiction –, elles sont tout simplement écartées par ces économistes, notamment des publications dont ils ont le contrôle. Certains des tenants de telles pensées* avaient pourtant anticipé les risques de crise – avant que celle-ci ne survienne en 2008 – en les analysant comme inhérents à l'organisation fondée sur une logique de concurrence et de propriété privée. Ceux qui les professaient suggéraient en conséquence des changements socio-économiques institutionnels et culturels profonds, incluant avancées démocratiques et lutte contre les inégalités et les formes prises par la financiarisation généralisée de l'économique. Toutefois, ces économistes critiques, soucieux de l'intérêt général, pouvaient difficilement être entendus – la suite en atteste – tant ils s'opposaient frontalement aux intérêts immédiats de dominants, notamment par leur mise en avant d'effets systémiques négatifs. Pas d'idéologie apparente chez les nouveaux comportementalistes tant la pensée critique apparaît comme accessoire. Prime l'action prétendue non seulement efficiente, mais plus efficace encore que toute autre parce que, comme nous le montrerons, elle s'appuie sur un chiffrage des données humaines.

Face à la prétention d'hégémonie des nouveaux comportementalistes, il est essentiel de connaître leur méthode puisque, comme nous l'avons déjà entraperçu et comme je l'illustrerai au chapitre premier, elle séduit de plus en plus les décideurs. En période de raréfaction des financements, son utilisation risque d'entraîner un dangereux effet d'éviction à l'encontre des autres types de recherche, beaucoup moins médiatisés mais embrassant la complexité et s'appuyant sur la collaboration des diverses sciences sociales et humaines. Qu'on ne se méprenne pas, les conflits entre écoles n'ont pas seulement une dimension intellectuelle spéculative : le succès du nouveau comportementalisme menace aujourd'hui la survie de pensées économiques hétérodoxes, pourtant indispensables à un débat contradictoire et à des réformes efficaces.

* On peut citer ici, pour se limiter au champ francophone, des auteurs critiques des logiques d'accumulation financière comme Michel Aglietta, Robert Boyer, Benjamin Coriat, Paul Jorion, Alain Lipietz, François Morin ou encore Bernard Maris.

Le présent ouvrage ne se cantonne pas à présenter quelques exemples d'expérimentations auxquelles la nouvelle économie comportementale est trop souvent réduite. Son but est de comprendre – et surtout de faire comprendre – les raisons du succès de ce courant et les fondements de sa méthode en explicitant les concepts à la base de ses hypothèses fondatrices, lesquelles sont rangées sous la bannière de l'empirisme (par la définition du problème à résoudre, du test proposé, de la collecte des données à la solution suggérée). Car ce pragmatisme opportuniste dissimule un conformisme idéologique en phase avec le néolibéralisme²⁶. Et c'est bien là que réside le principal danger de sa séduction exercée auprès de journalistes, d'élus, de décideurs, de chercheurs, de formateurs et d'étudiants : parce que la nouvelle économie comportementale ne prône pas les thérapies de choc ayant prévalu dans les politiques d'ajustement structurel et d'austérité depuis les années 1980²⁷, elle se présente avec un visage humain. Trop humain à vrai dire pour ne pas discerner son reflet négatif dans le miroir.

La rapidité de la propagation des idées des nouveaux comportementalistes et leur forte attraction feront ainsi l'objet du premier chapitre où seront disséquées les principales modalités de leur succès, mais aussi les réserves qu'elles inspirent. Le deuxième chapitre illustrera cette fameuse preuve par l'expérimentation que soutiennent les nouveaux comportementalistes en décortiquant l'exemple d'un test d'incitation à l'épargne et de réduction de l'usage des espèces mené au Chhattisgarh en Inde. Enfin, si le nouveau comportementalisme revendique d'en finir avec l'artificialité de l'*homo œconomicus*, autrement dit de l'homme rationnel, il importe de ne pas en rester à cette profession de foi. Le troisième chapitre révélera donc que cette prétendue rupture avec l'économisme passé n'est qu'apparente : les nouveaux comportementalistes proposent ni plus ni moins un *aggiornamento* du paradigme dominant néolibéral, en somme sa perpétuation. La conclusion générale de l'ouvrage montrera à quel point ce courant représente une régression pour les sciences sociales et une voie sans issue pour les citoyens du monde entier : cette « boîte à outils » ne permet pas de saisir correctement le fonctionnement des sociétés et ne remplit pas l'objectif de leur transformation par la promotion de l'action collective et de l'utilité de l'ensemble des « communs ». Ceux-ci impliquent

le partage d'une ressource, qui respecte des règles d'accès et d'usage permettant l'inclusion de toutes les parties prenantes et la pérennité ou la reproduction de cette ressource²⁸.

Faut-il rappeler que le demi-siècle ayant précédé le succès des néo-comportementalistes auprès des autorités publiques et de grandes fondations affichant des objectifs de responsabilités sociétales²⁹ a été marqué par des modes intellectuelles successives dans les façons d'intervenir pour résoudre les questions de développement économique et social? Et cela tant au Nord que dans ses périphéries³⁰. Ces interventions ont très largement échoué, mais ceux qui les avaient soutenues en ont rarement dressé le bilan. Régulièrement est annoncée une solution miraculeuse rendant caduques celles devenues de vieilles recettes vite oubliées. Le nouveau comportementalisme est porté aujourd'hui par la même amnésie et la même croyance. En écoutant ses promoteurs et en lisant les résultats de leurs expérimentations, peut-être faut-il se souvenir du propos d'Érasme dans son *Éloge de la folie*: « Si l'expérience équivaut à l'exacte appréciation des réalités, écoutez combien s'en éloignent ceux qui précisément s'en réclament³¹. » La leçon date de plus de cinq cents ans.

TABLE DES MATIÈRES

> Remerciements	9
-----------------	---

INTRODUCTION - UNE HÉGÉMONIE GÊNANTE	13
---	----

I. UN SUCCÈS SUSPECT	27
-----------------------------	----

> Quand les individus deviennent cobayes	27
> Quand l'économiste se fait plombier	32
> Un courant aussi innovant que séducteur	42
> Labellisation et nobélisation du nouveau comportementalisme	47
> L'art du <i>storytelling</i> et le miracle du <i>nudge</i>	52
> Une suprématie contestée	56
> Une technique coûteuse	58
> Une applicabilité et une répliquabilité des tests limitées	60
> Des limites avérées, un unanimisme ancré	69

II. DE LA PREUVE PAR EXPÉRIMENTATION, ET DE SES LIMITES :

UN EXEMPLE ORDINAIRE EN INDE	73
-------------------------------------	----

> La monnaie et la finance, domaines privilégiés des expérimentations	74
> Un test emblématique de l'approche néocomportementaliste	79
> Un <i>nudge</i> pour moins de <i>cash</i> au Chhattisgarh	82
> Des hypothèses déconnectées de la réalité	84
> L'or et l'épargne en nature oubliés	85
> De la préférence pour la liquidité et des raisons d'épargner	93
> Les résultats de l'expérimentation et leurs limites	97
> Un détail omis : le libre arbitre des populations	102
> Disciplination et dématérialisation : le nouvel horizon ?	106
> Éliminer le <i>cash</i>	110

III. CHASSEZ L'ECON PAR LA PORTE, L'HOMO ŒCONOMICUS REVIENT PAR LA FENÊTRE	115
> De l'éternel combat entre les Anciens et les Modernes	116
> Une ouverture d'esprit, mais limitée	119
> Les autres disciplines accessoirisées	124
> Comment l'économie comportementaliste fait son marché en psychologie	130
> Le primat de l'individu sur la société	134
> De l'inconvénient de raisonner « en moyenne » : l'oubli des effets systémiques	139
> Un déterminisme économique devenu implicite	144
> Néolibéralisme et nouveau rapport à l'État	151
<hr/>	
CONCLUSION - RETROUVER LA SOCIÉTÉ	159
> Les meilleurs alliés du néolibéralisme	162
> Un courant contraire au progrès de la pensée	165
> Des champs d'application restreints	166
> Rejeter le dogmatisme comportementaliste pour repenser le collectif	168
<hr/>	
NOTES	171