

l'économie comportementale en question

Jean-Michel Servet

L'ÉCONOMIE
COMPORTEMENTALE
EN QUESTION

ÉDITIONS *Charles Léopold Mayer*

38 rue Saint-Sabin 75011 Paris
Tél. : 01 43 14 75 75/www.eclm.fr

Maison d'édition de la Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme (www.fph.ch), les **Éditions Charles Léopold Mayer** (ECLM) offrent un service éditorial aux acteurs de la transition écologique, sociale et économique. Elles éditent ainsi des ouvrages qui doivent leur permettre de développer, mettre en forme et diffuser leur plaidoyer, autour de quatre grands thèmes : transition vers des sociétés durables, gouvernance légitime et coopérations régionales, éthique et responsabilité, information citoyenne. Les ECLM sont membres de la CoreDEM (Communauté de sites ressources pour une démocratie mondiale, www.coredem.info), et de l'Alliance internationale des éditeurs indépendants (www.alliance-editeurs.org).

Vous trouverez des compléments à cet ouvrage sur le site de la maison d'édition : www.eclm.fr

© Éditions Charles Léopold Mayer, 2018

ISBN : 978-2-84377-208-5

DD n°226

Mise en pages : La petite Manufacture – Delphine Mary

Conception graphique : Nicolas Pruvost

L'auteur

Jean-Michel Servet a 15 ans en 1966 quand il choisit d'entrer dans un lycée de Lyon où, fait exceptionnel pour l'époque, est enseignée l'économie. Il poursuivra sa formation dans cette discipline jusqu'à un doctorat d'État soutenu en 1981 et consacré à « La Genèse des formes et pratiques monétaires », une thèse dirigée par l'économiste historien Pierre Dockès. Mais sa découverte du Sénégal en 1970-1971 – sous l'impulsion du philosophe Jean-Marie Auzias, élève du personnaliste Jean Lacroix – l'a déjà conduit à développer une critique radicale du savoir économique et à nourrir un besoin de confrontation au terrain et de rencontres dans la société civile. Pour satisfaire cette démarche, il s'est engagé en parallèle dans des études d'anthropologie et de sociologie afin de comprendre en quoi les humains ne correspondent pas au modèle d'égoïsme de l'*homo œconomicus* qu'on lui professait. Il lit Karl Polanyi, qui tient pour lui le rôle que Marx joua pour d'autres à l'époque, et suit les séminaires de Maurice Godelier à l'École des hautes études en sciences sociales. Pour comprendre la formation des catégories de l'économie, il travaille l'histoire de la pensée économique. Ce qui l'amènera notamment à devenir coéditeur des œuvres d'Auguste et Léon Walras et de celles de Jean-Baptiste Say, comme d'une nouvelle traduction d'écrits monétaires de David Ricardo et de *La Richesse des nations* d'Adam Smith. Ces travaux lui donneront la légitimité pour devenir professeur de sciences économiques en 1990. Mais son insatisfaction face aux recherches théoriques l'avait conduit à retrouver l'Afrique subsaharienne au milieu des années 1980 pour des enquêtes à caractère socio-économique sur les comportements monétaires et financiers, en particulier à travers les tontines et les informalités qu'il observe en vivant deux mois dans un bidonville avec l'appui de l'Agence universitaire de la francophonie. Il poursuit ces recherches dans le cadre de travaux sur la microfinance et sur les monnaies locales engagés dès le milieu des années 1990 tout en collaborant, en tant que spécialiste des dimensions sociales de la finance et de la monnaie, avec la Caisse des dépôts et consignations et la Commission européenne pour préparer à l'arrivée de l'euro des populations pauvres, handicapées ou âgées. Il dirige à partir de 1997 la publication des rapports *Exclusion et liens financiers* et il contribue à la fondation du réseau interuniversitaire en économie sociale

et solidaire. En 2001, il quitte l'université de Lyon où il enseignait depuis 1974 pour fonder un programme sur la microfinance en Asie du Sud à l'Institut français de Pondichéry, grâce au soutien de l'Institut de recherche pour le développement. En 2003, il rejoint l'Institut universitaire d'études du développement de Genève, attiré par le caractère interdisciplinaire de ses enseignements et la possibilité de développer des travaux en économie et en finance solidaire. Il entreprend alors de nouvelles recherches sur la financiarisation généralisée en Amérique latine. Ses travaux les plus récents portent sur la dimension de « communs » de la monnaie et de la finance et sur les alternatives en ce domaine. En 2016, il est devenu professeur honoraire après quarante-deux années consacrées à l'enseignement universitaire et à la recherche sur quatre continents. Menée avec une passion constante pour son prochain comme pour le lointain, cette démarche a été fortement appuyée par la collaboration amicale de nombreux doctorants et collègues.

> UNE SÉLECTION DE SES OUVRAGES

- > 1980, *Sauvages et ensauvagés* (avec Pierre Dockès), Presses universitaires de Lyon.
- > 1984, *Nomismata. État et origines de la monnaie*, Presses universitaires de Lyon.
- > 1989, *Idées économiques sous la Révolution*, Presses universitaires de Lyon.
- > 1995, *Épargne et liens sociaux. Études comparées d'informalités financières*, AEF.
- > 1997, *La Construction sociale de la confiance* (ouvrage coordonné avec Philippe Bernoux), AEF/Montchrestien.
- > 1998, *La Modernité de Karl Polanyi* (ouvrage coordonné avec Jérôme Maucourant et André Tiran), L'Harmattan.
- > 1998, *L'Euro au quotidien. Une question de confiance*, Desclée de Brouwer.
- > 1999, *Une économie sans argent. Les systèmes d'échange local*, Seuil.
- > 2006, *Banquiers aux pieds nus. La microfinance*, Odile Jacob.
- > 2010, *Le Grand Renversement. De la crise au nouveau solidaire*, Desclée de Brouwer.
- > 2012, *Les Monnaies du lien*, Presses universitaires de Lyon.
- > 2015, *The Crises of Microcredit* (ouvrage coordonné avec Isabelle Guérin et Marc Labie), Londres, Zed Books/Chicago University Press.
- > 2015, *La Vraie Révolution du microcredit*, Odile Jacob.
- > 2015, *Le Marché autrement. Marchés réels et Marché fantasmé* (ouvrage coordonné avec Isabelle Hillenkamp), Classiques Garnier.

> QUELQUES VIDÉOS

- > 2012. Une introduction à l'interdisciplinarité : <https://vimeo.com/39815292>

> 2013. Les monnaies du lien et du partage : www.youtube.com/watch?v=0cZM-3e16sE

> 2015. Microfinance et inclusion financière : www.youtube.com/watch?v=7n5jM32pnfc

> 2017. Pourquoi et comment reconnaître la monnaie comme bien commun : www.youtube.com/watch?v=TSEjhgkf0gE

> DES ÉLÉMENTS DE SON ITINÉRAIRE INTELLECTUEL SONT PRÉSENTÉS DANS :

> Jean-Marie Auzias, *L'Anthropologie contemporaine. Expérience et système*, PUF, 1976.

> Anne Dhoquois, *Comment je suis devenu ethnologue*, Le Cavalier Bleu, 2008.

> Collectif Farinet, *Monnaie et Finance: des pratiques alternatives? Pour une socio-économie engagée*, Classiques Garnier, à paraître en 2018.

Les partenaires

Cerises (Centre européen de ressources sur les initiatives solidaires et les entreprises sociales) est un centre de recherches appliquées à l'économie sociale, né à l'université de Toulouse-Jean Jaurès. Il participe à la création de coopératives d'habitat, de services, de production et mène des études pour des collectivités locales, organismes publics de recherches ou organisations européennes. Cerises est composé à parts égales de praticiens et d'universitaires.

<http://blogs.univ-tlse2.fr/cerises>

La **Fondation Zoein** soutient des activités, des projets ou des organismes à but non lucratif, en lien avec la protection de l'enfance, des femmes et de l'environnement. Son objectif est de fédérer des projets et des expérimentations animés par une perspective de transition sociétale en vue d'une promotion de la durabilité et de la réduction des inégalités à différentes échelles.

<http://foundationzoein.org>

L'**Institut CDC pour la Recherche** est un programme de la Caisse des dépôts, au sein du département de la stratégie. Il a pour objet le soutien à des travaux de recherche dans les champs d'intervention stratégiques de la Caisse des dépôts. L'Institut CDC pour la Recherche contribue ainsi à de nouveaux travaux, en articulation avec les questionnements opérationnels des métiers de la Caisse des dépôts. Il intervient de façon transversale à partir de la recherche vers les différentes équipes opérationnelles, qui sont associées au pilotage des recherches. Il organise la valorisation des résultats dans le cadre de contributions au débat public. Il nourrit enfin la

réflexion stratégique interne à partir des nouvelles tendances identifiées dans le secteur de la recherche.

www.caissedesdepots.fr/institut-cdc-pour-la-recherche

L'Institut Karl Polanyi d'économie politique est un réseau de recherche internationale établi à l'Université Concordia de Montréal. Sa mission est double : préserver l'héritage intellectuel de Karl Polanyi et contribuer à des recherches et à des débats de politique sur des nouvelles stratégies de développement au niveau local comme international.

www.concordia.ca/research/polanyi.html

L'Institut Veblen pour les réformes économiques est une association loi 1901 à but non lucratif, soutenue par la Fondation Charles Léopold Mayer. Sa mission est d'œuvrer pour une société soutenable dans laquelle le respect des limites physiques de la planète va de pair avec une organisation sociale plus solidaire et une économie plus démocratique.

www.veblen-institute.org

RAFAD (Recherches et applications de financements alternatifs au développement) est une fondation suisse, créée en 1985, qui s'est donné comme mission de lutter contre la pauvreté dans les pays en développement. RAFAD soutient les activités génératrices de revenus des populations marginalisées pour améliorer durablement leurs conditions de vie et leur permettre de sortir de la pauvreté par leurs propres initiatives.

www.rafad.org

REMERCIEMENTS

La rédaction de tout ouvrage suppose un partage de connaissances et engage une série de dettes. Celles-ci s'établissent vis-à-vis de celles et ceux qui lisent et relisent tout ou partie de l'ouvrage et vis-à-vis des auteurs d'articles, de livres et de rapports qui y sont cités comme autant de références. Elles existent aussi vis-à-vis des sites et des revues qui accueillent les premières moutures d'éléments constitutifs du livre et des organisateurs de conférences et de séminaires au cours desquels ils sont présentés.

Merci donc à Paul Jorion d'avoir publié une première réaction au Rapport 2015 de la Banque mondiale sur le développement : « À la Banque mondiale, tout doit changer... pour que tout reste pareil. Une lecture critique du Rapport sur le développement 2015 de la Banque mondiale », *blog de Paul Jorion*, 4 septembre 2015, www.pauljorion.com/blog/2015/09/04/a-la-world-bank-tout-doit-changer-pour-que-tout-reste-pareil-par-jean-michel-servet/#more-78416

Merci à Wojtek Kalinowski, de l'Institut Veblen, pour ses précieux conseils éditoriaux et la publication en deux parties à l'automne 2015-hiver 2016 d'une version développée de la précédente analyse, pour la première sous le titre « L'économisme rampant de la "nouvelle" économie comportementale » : www.veblen-institute.org/IMG/pdf/jm_servet_economie_comportementale.pdf. La seconde partie, intitulée « L'économisme rampant des études comportementalistes (2) : de l'usage de l'épargne et de la monnaie », a constitué la base du deuxième chapitre du présent ouvrage : www.veblen-institute.org/L-economisme-rampant-des-etudes-comportementalistes-2-de-l-usage-de-l-epargne.html

Merci enfin à la *Revue de la régulation* pour les suggestions faites à l'occasion de la publication d'un compte-rendu de l'autobiographie de Richard Thaler : « Chassez l'econ par la porte, il revient par la fenêtre ! », *Revue de la régulation*, n° 21, 1^{er} semestre, printemps 2017, <http://journals.openedition.org/regulation/12278>

J'ai également contracté des dettes à différentes étapes de l'écriture de ce livre pour les informations communiquées, les suggestions bibliographiques, les réactions à tout ou partie de ses multiples moutures et plus particulièrement vis-à-vis de Nicole Alix, Eveline Baumann, Florent Bédécarrats, Beat Burgenmeier,

Philippe Coquart, Blandine Destremau, Pierre Dockès, Aline Duriez-Jablonka, Davide Forcella, Cyril Fouillet, Christophe Fourel, Jacques Génereux, Isabelle Guérin, Laurent Hebenstreit, Béatrice Hibou, Isabelle Hillenkamp, Agnès Labrousse, Paul Lagneau-Ymonet, Philip Mader, Solène Morvant-Roux, Didier Orange, Thierry Pairault, Jonathan Parry, Marc Roesch, Hadrien Saiag, Patrick Saint-Sever, Boris Samuel, Raymond Saner, Lichia Saner-Yiu, Sophie Swaton et André Tiran.

La réflexion menée au deuxième chapitre s'est fortement appuyée sur les travaux conduits depuis 2002 dans le cadre du French Institute of Pondicherry sur l'inclusion financière en Asie du Sud, ainsi que dans le cadre du projet ANR *Microfinance in crisis* soutenu par la Banque européenne d'investissement (www.microfinance-in-crisis.org).

Les échanges au sein du Centre d'études en sciences sociales sur les mondes africains, américains et asiatiques, IRD/université Paris Diderot, ont enrichi la réflexion au fil de nombreux séminaires et des échanges avec ses chercheurs.

Le présent ouvrage représente aussi une contribution à l'éphémère et néanmoins stimulant programme de l'Université Sorbonne Paris Cité *La financiarisation des économies domestiques: une approche interdisciplinaire et comparative* (FINED), codirigé par Isabelle Guérin et Jeanne Lazarus, avec des recherches de terrain au Brésil, en France et en Inde, initiées en collaboration notamment avec des collègues de l'Institut français de Pondichéry, l'Institut de recherches pour le développement et l'université fédérale de Bahia.

Si les suggestions de chacun-e n'ont pas pu être toutes suivies, cela tient à l'espace volontairement restreint de cet ouvrage et aux contraintes du temps d'écriture.

Merci, enfin, à Boris Martin pour sa relecture très attentive du manuscrit et pour ses très nombreuses suggestions et à Claudia pour son soutien affectueux.

« Un jour, la femme de Nasreddine dit à son mari : "La vie dans le village est devenue intolérable : la moitié des gens est très riche, pendant que l'autre moitié n'a pas de quoi manger. Si toi, qui es respecté de tous, tu arrivais à les convaincre de partager leurs richesses, alors, tout le monde pourrait vivre heureux.

— Tu as absolument raison, femme, j'y vais de ce pas."

Nasreddine quitta sa maison et ne revint que le soir, complètement épuisé.

"Alors ?" l'interrogea sa femme.

"Alors, j'ai réussi à convaincre les pauvres !" »

JIHAD DARWICHE, *Sagesses et malices de Nasreddine, le fou qui était sage*, Albin Michel, 2000, p. 91-92

À la mémoire d'Osiris Cecconi (1917-2008)
dont les cours de sociologie, de philosophie économique et de méthodes des sciences sociales à Lyon introduisaient les étudiants post 1968 à une déconstruction de l'économisme.

Pour Olivia et Thilo nés en 2015 et 2016, pendant l'écriture de ce livre.

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 chausses. [...] 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 *décononomie*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

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

* 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.

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 Duflo 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'amélioraient 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

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 œconomicus*** revu et corrigé par la

* 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>).

* 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'économie. 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.

I. UN SUCCÈS SUSPECT

*Apprenez que tout flatteur
Vit aux dépens de celui qui l'écoute*

JEAN DE LA FONTAINE, *Le corbeau et le renard*.

C'est d'abord en laboratoire que les nouveaux comportementalistes ont expérimenté sur des individus certaines de leurs propositions, avant de se déplacer sur de multiples terrains. Dans des domaines très divers, leur objectif est d'encourager des attitudes supposées positives ou d'éliminer celles considérées comme néfastes, le tout à l'aulne du progrès économique et social. Dans ce premier chapitre nous montrerons comment s'est forgé le succès de cette méthode auprès d'une gamme étendue d'institutions internationales, d'autorités publiques nationales, d'entreprises, de fondations et d'organisations non gouvernementales ainsi que dans les domaines de l'enseignement et de la recherche. Mais si l'adhésion paraît forte, elle n'est pas pour autant totale. Des chercheurs ont démontré que non seulement la mise en place et l'exploitation des tests sont particulièrement coûteuses, mais que les techniques mobilisées pour collecter l'information connaissent d'importantes limites. En particulier, il est impossible de prouver qu'une même expérimentation reproduite dans un autre lieu et à une autre période donnerait des résultats strictement identiques. Bien évidemment, ces limites dites « techniques » ont un soubassement idéologique qui sera abordé plus en détail au dernier chapitre.

QUAND LES INDIVIDUS DEVIENNENT COBAYES

Avant sa récente adoption par des économistes, et comme nous l'avons vu au début de notre introduction, l'approche comportementaliste s'est surtout fait connaître par des expériences menées par des psychologues en laboratoire (ou par l'analyse de données pouvant s'apparenter à de telles expériences) sur des animaux.

Il s'agissait alors d'observer les réactions de ces derniers à des stimuli et de transposer certaines des conclusions tirées aux humains. La technique pouvait aussi consister à tester directement telle ou telle réaction d'un humain à la suite d'un dysfonctionnement de son cerveau, par exemple après une amputation partielle ou l'ablation d'une tumeur³². Les chercheurs pouvaient ainsi apprécier comment réagit un malade privé de la mémoire d'événements lointains ou récents. Des volontaires ont également subi une stimulation transcrânienne par l'envoi d'impulsions magnétiques pour provoquer une excitation ou, au contraire, une inhibition de certains neurones.

Rien de tout cela, évidemment, lorsqu'il s'agit du comportementalisme en économie. Même si la parenté méthodologique est évidente. L'exposé de sa nouveauté part de ce qui est présenté comme des « faits polémiques » par rapport à la rationalité supposée de l'agent économique, des faits que l'économie *mainstream* négligerait au point d'être incapable de présenter une logique réaliste des actions humaines. S'ouvre alors une alternative : soit ces faits polémiques doivent être compris comme des éléments marginaux ne mettant pas en cause le corps de la doctrine économique – et c'est la réponse que, pendant longtemps, les objections et démonstrations des économistes comportementalistes ont reçue de la part des économistes orthodoxes ; soit ces faits polémiques doivent être compris comme constituant l'état normal des comportements humains. Et dans ce dernier cas, le savoir doit fournir de nouveaux outils et hypothèses pour expliquer de tels faits et, en les intégrant, permettre la reconstruction de la science économique sur cette base nouvelle. C'est la position des nouveaux comportementalistes en économie. Dans son ouvrage phare³³ où il vante les vertus de ce courant, Thaler multiplie les exemples de conduites attribuées aux individus par les économistes orthodoxes dans leurs modèles et affirme leur caractère irréaliste par rapport à ce qu'on observe parmi les humains. Illustrons sommairement l'argument par un exemple. Communément, les économistes supposent que lorsqu'un prix s'accroît la demande du bien ou service diminue généralement (sauf pour les produits à caractéristiques particulières, tels les biens de luxe); inversement, la demande augmente en cas de baisse des prix. Il est de même présumé que, toutes choses égales par ailleurs – selon l'expression usuelle des économistes –, et

notamment sans variation du niveau général des prix, un individu rationnel accordera plus de valeur à une somme reçue immédiatement qu'à la même somme reçue ultérieurement. De la sorte, l'individu optimiserait ses ressources. L'agrégation des décisions individuelles faisant varier la demande et l'offre (et donc la production) permet d'affirmer que les marchés sont efficaces et de construire des modèles inspirant les politiques. Or l'observation des pratiques humaines par les comportementalistes doit conduire à rejeter cette représentation dominante de la rationalité de l'agent économique, notamment parce que l'agent préfère ce qu'il détient déjà par rapport à ce qu'il pourrait acquérir : c'est ce que l'on appelle « l'aversion à la perte ».

Tester des aversions à la perte

L'affirmation d'« une aversion à la perte », désignée aussi comme « *endowment effect* » (effet de dotation), semble rompre avec la représentation par les économistes orthodoxes de l'*homo œconomicus*. Selon Thaler par exemple³⁴, ce serait une des grandes découvertes à l'origine du nouveau comportementalisme : les gens accordent plus de valeur à ce qu'ils détiennent déjà qu'à ce qu'ils pourraient posséder, mais qu'ils n'ont pas encore. Son affirmation savante renvoie finalement à ce dicton lyonnais qu'une de mes grand-mères avait coutume de citer : « C'est toujours trop cher quand on achète et jamais assez quand on y vend. » Il est vrai qu'elle n'avait jamais lu un seul livre d'économie et raisonnait rarement comme une *Econ*.

Une expérimentation simple menée par Jack Knetsch (professeur au département d'économie de la Simon Fraser University en Colombie britannique, Canada) illustre cette préférence pour ce que l'on possède³⁵. Il a constitué un groupe de personnes auxquelles ont été distribués, de façon aléatoire, à la moitié d'entre eux 3 dollars en espèces; et à l'autre moitié un billet de loterie permettant de gagner au choix 50 dollars en espèces ou des bons d'achat dans une boutique pour une valeur de 70 dollars. Il a été ensuite proposé à ceux qui avaient reçu un billet de loterie de le revendre pour 3 dollars et à ceux qui avaient reçu 3 dollars de racheter pour ce prix un billet de loterie. *A priori*, d'un point de vue de la rationalité présumée par les économistes, la valeur des propositions est équivalente. On devrait dénombrer autant de personnes disposées à céder un billet de loterie que celles voulant l'acquérir. Or il a été constaté que 82 % de ceux ayant un billet de loterie avaient décidé de le conserver et, symétriquement, que seulement 38 % avaient désiré racheter avec leur dotation initiale en dollars un billet de loterie. Alors que l'attribution des billets de loterie

ou des dollars a été faite au hasard, ce simple test montre que les gens préfèrent conserver leur dotation initiale plutôt que de procéder à un échange.

Ce test a été critiqué notamment en présumant que les sujets du test pourraient agir différemment (autrement dit de façon... rationnelle) s'ils étaient de vrais acheteurs et vendeurs. Thaler a mené une autre expérimentation qui engage un processus de cession et d'acquisition, similaire à une vente et à un achat³⁶. Elle a été menée avec une classe d'étudiants de Cornell University en 1985. Le professeur a acquis dans une boutique de l'université deux types d'objets que les étudiants pouvaient désirer détenir : des chopes avec l'emblème de l'université et des stylos à bille dans leur coffret, les uns et les autres valant respectivement 6 et 3,98 dollars. Seul le prix des stylos avait été laissé sur l'emballage. Thaler s'est livré à deux expérimentations successives avec chacun des objets qu'il s'était procuré. D'abord, il a distribué une chope par étudiant à la moitié de la classe : ceux qui recevaient les chopes se trouvaient donc en capacité de les vendre et les autres en position d'acheteurs potentiels. Quatre séquences de marchés ont été réalisées, au cours desquels les détenteurs d'une chope pouvaient successivement la vendre ou la revendre s'ils l'avaient acquise au cours du marché précédent. L'exercice a montré qu'en moyenne les acheteurs sont disposés à acheter à un prix moitié moindre que celui auquel les détenteurs des chopes sont disposés à les céder. Dans un deuxième temps, le test a été mené avec les stylos ; les bénéficiaires de la distribution étant alors ceux qui n'avaient pas reçu de chope lors du premier test. Chacun préfère conserver aussi ce qu'il détient.

L'aversion à la perte pourrait être traduite en termes freudiens comme un « plaisir à la rétention ». Mais cette aversion supposée universelle des humains à la perte apparaît incapable de rendre compte de pratiques de dilapidation de type *potlatch* (que Georges Bataille a résumées sous l'expression de « part maudite » dans son livre éponyme) et de l'ensemble des pratiques de dons contre dons découvertes à travers la planète, notamment dans et à la suite du célèbre *Essai sur le don* de Marcel Mauss (1923-1924). L'important, dans ces coutumes, est de céder ce qui est possédé (et de le faire y compris de façon agonistique, c'est-à-dire dans une logique de confrontation, par exemple en défiant par ce don le partenaire de la relation). L'autre bien est généralement reçu de façon différée.

Les tests menés par le courant dit de « l'économie expérimentale » à partir des années 1960 et poursuivis jusqu'à nos jours – par exemple dans le centre de recherches animé par Jean Tirole à Toulouse – et inspirés en particulier par la théorie de jeux, se sont toujours situés dans l'artifice des laboratoires. Ce sont des étudiants³⁷, la plupart du

temps, qui sont placés devant un écran d'ordinateur et qui jouent le rôle d'une personne pauvre confrontée à tel ou tel choix de consommation, celui d'un malade à qui on prescrit un médicament qu'il doit payer ou qu'il reçoit gratuitement ou encore celui d'un automobiliste qui subit une augmentation puis une baisse du prix du carburant, bref toute situation dans laquelle un individu exprime des préférences dans sa vie quotidienne ou professionnelle. Notons que ces expériences assimilent l'intention et l'acte lui-même puisqu'elles sont menées non pas *in vivo* mais *in silico* (par l'usage des ordinateurs en laboratoire) et *in vitro* (en l'occurrence en créant des situations de jeu). L'observation des conduites de participants à des jeux télévisés a aussi fourni la base des analyses, par exemple à travers une étude menée entre 2002 et 2007, d'abord aux Pays-Bas³⁸ puis répliquée aux États-Unis et en Allemagne. Les chercheurs néerlandais ont traité certaines réactions des concurrents à ces émissions : en poursuivant ou en abandonnant, par des paris successifs, les participants au jeu télévisé conservaient le gain déjà acquis ou pouvaient risquer de gagner beaucoup, très peu ou de tout perdre. L'étude a révélé que les participants décidaient en fonction de ce qu'ils venaient immédiatement d'obtenir à la suite du choix qu'ils avaient fait dans l'enjeu précédent. Les spécialistes désignent ce comportement comme une *path dependence* (un « cheminement dépendant ») car cette expérience prouverait que l'aversion au risque n'est pas constante mais évolue au cours du jeu.

L'artificialité de ces tests et le choix des échantillons observés par les comportementalistes ont été dénoncés. Trois psychologues ont montré que les populations servant d'échantillons humains – supposés représentatifs pour les tests comportementalistes en laboratoire ou en salle de cours transformés en laboratoire – présentent des caractéristiques économiques, sociales et culturelles particulières qui rendent difficilement généralisables les résultats obtenus : ce sont à 90 % des Occidentaux (et le plus souvent des Nord-Américains), vivant donc dans des pays riches et démocratiques, et instruits (un grand nombre sont des étudiants des professeurs proposant les tests)³⁹. Les trois auteurs ont même inventé un acronyme pour qualifier ces échantillons : WEIRD (*western, educated, industrialized, rich, democratic*). Cet acronyme a un sens puisque l'adjectif *weird* peut être traduit en français par l'expression « extrêmement

bizarre», voire «cinglé»... Ces psychologues ont également montré des variations considérables dans les représentations et les modes de raisonnement existant non seulement entre Occidentaux, Africains ou Asiatiques, mais aussi au sein de chacun de ces groupes humains. Tout comme, au sein d'une même culture, les représentations évoluent au fil du temps. Cette variabilité du réel relativise grandement la portée des résultats obtenus à l'issue de tels tests, réalisés à partir d'une catégorie uniforme et généralisés à l'espèce humaine. Aussi les nouveaux comportementalistes ont-ils cherché à se rapprocher le plus possible de situations réelles, comme dans le test mené auprès d'étudiants et relaté dans l'encadré *Tester des aversions à la perte*, p. 29-30). Mais une part d'artificialité demeurerait.

QUAND L'ÉCONOMISTE SE FAIT PLOMBIER

Cette critique a donc conduit de nombreux néocomportementalistes à adopter un nouveau mode opératoire. Dans leurs tests, la pratique observée n'est plus une réaction constatée face à un ordinateur, donc une intention ou une prédisposition à agir. Elle n'est plus non plus celle du choix réalisé lors d'un jeu : elle correspond à une situation réelle. Et on constate aussi une extension des expérimentations à des objets non strictement liés à la production, à son financement et au commerce ; ce qui correspond à la mutation du savoir économique qui a été opérée à la suite de Becker et de l'école de Chicago généralisant l'application du principe de l'ajustement entre fins et moyens à l'ensemble des pratiques humaines (y compris religieuses, sportives ou sexuelles). Pour y parvenir, il faut que les humains manifestent des conduites adaptées et en quelque sorte dirigées par des incitations.

Les comportementalistes ont ainsi observé comment de nouveaux panneaux de signalisation, la disposition de tableaux montrant un objet ou un paysage, la couleur d'un sol ou d'un mur incitent à franchir telle porte plutôt que telle autre, à emprunter des escaliers plutôt qu'un escalator, à consommer ou non tel produit (tabac, alcool ou sucreries). La diffusion adéquate d'informations sur la consommation d'un service ou d'un bien ne peut-elle pas de même changer la conduite du consommateur⁴⁰ ?

D'une investigation dans un domaine supposé autonomisable (ou non) de la société relevant du champ de la production, du financement, des échanges et de la consommation (une définition dite « substantive » de l'économie), la science économique est passée à l'analyse des choix d'affectation des ressources réalisés par les individus poursuivant des fins diverses en de multiples circonstances ; une extension de l'économie proposée jadis par Lord Robbins⁴¹ et qualifiée d'approche « formaliste » de l'économie.

Un exemple donné par Esther Duflo pour expliquer sa méthode⁴² permet de mieux comprendre ce qui est présenté comme une révolution pour la connaissance car ce type de test rendrait les autres modes d'investigation obsolètes. Il s'agit de mesurer l'impact d'une année scolaire supplémentaire. Si l'école est obligatoire pour tous les enfants ayant 6 ans au 1^{er} septembre d'une année et si ceux nés à partir du 2 septembre commencent leur scolarité un an plus tard, les enfants du premier groupe arrêtant l'école à 16 ans bénéficient d'une année d'enseignement supplémentaire par rapport à ceux nés après le 1^{er} septembre : l'impact, mesuré par le gain salarial d'une année supplémentaire d'école, est ainsi estimé à 7 %. Le même résultat est obtenu tant aux États-Unis qu'en Indonésie. On voit que cet exemple a une forte implication pratique en matière de développement et qu'il permet de recueillir des données, sans montage d'un projet coûteux. Il n'est pas systématiquement besoin de transformer le terrain en champ d'expérimentations comme dans le cas des écoles kényanes vu dans l'introduction. Toutefois, il est exceptionnel de disposer de telles données pour réaliser des expérimentations de ce type, dites « naturelles ». D'où la nécessité de recréer sur un terrain des conditions expérimentales afin de mesurer l'impact de tels ou tels projets de développement et de programmes sociaux. Le test doit aussi permettre de choisir entre diverses modalités de leur application : par exemple l'offre gratuite d'un service ou d'un produit, subventionnée ou couvrant intégralement ses coûts. Duflo suggère que le rôle de l'économiste, dans de telles interventions pratiques, est analogue à celui d'un plombier⁴³. Pour quitter l'artificialité des laboratoires ou l'imaginaire de théoriciens, les nouveaux comportementalistes se sont emparés d'une méthode préexistante, inspirée de tests notamment médicaux, dans lesquels il s'agit de comparer deux ensembles de sujets, choisis pour le test au hasard

et étant *a priori* identiques : le premier bénéficie du traitement ; le second n'en reçoit pas.

Dans les expérimentations des économistes, c'est un bien ou un service qu'un groupe obtient et l'autre pas – ou un même bien ou service est délivré, mais selon deux modalités différentes. Ensuite sont comparés leurs éventuels effets*. La technique est analogue à la comparaison par l'essai, aussi pratiquée depuis longtemps en agriculture, d'une semence ou d'un désherbant dans deux moitiés d'une même parcelle présumées identiques par leur ensoleillement, leur hydrométrie, l'influence des vents, etc. À la différence essentielle qu'il est plus aisé d'opérer ce type de test en laboratoire dans deux éprouvettes ou sur un champ pour une production agricole que sur deux fractions d'une population humaine affirmées identiques. Car elles ne le sont jamais totalement.

Cette production de la preuve par des expérimentations, et donc la suggestion d'interventions pratiques comparées en des domaines diversifiés, à l'image de la lutte contre l'absentéisme scolaire au Kenya citée en introduction, était loin d'être totalement inédite à la fin des années 1990. Ce type de test avait déjà commencé à être employé dans les années 1960-1980 dans des pays dits « développés »⁴⁴ pour évaluer l'impact d'aides sociales⁴⁵. Aux États-Unis avait été créé en 1968 l'Urban Institute chargé de faire des études sur les programmes de lutte contre la pauvreté et les discriminations (dans le cadre de la *Great Society* du président Johnson)**. Puis en 1974, avec le soutien de la Fondation Ford et de plusieurs agences

* Dans les tests médicaux sont distinguées les expérimentations en « simple aveugle » et en « double aveugle ». Dans le premier cas, seul le patient ignore s'il reçoit ou non un placebo. En revanche, dans le second cas, ceux qui administrent le traitement et les médecins ne le savent pas et le découvrent à l'issue de l'expérimentation. Dans le cas des expérimentations menées par les nouveaux comportementalistes, la randomisation est dite « masquée » dans le sens où la technique vise à éviter un biais dans l'allocation du traitement. Mais chacun sait, y compris les bénéficiaires, s'il reçoit ou non un microcrédit, si le produit épurant l'eau est distribué gratuitement ou doit être payé, etc.

** Dans Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France. 1978-1979*, Gallimard/Seuil, 2004, p. 252, le philosophe cite l'American Enterprise Institute [for Public Policy Research], un *think tank* fondé en 1938 et chargé « de jauger en termes de coût et de bénéfice toutes les activités publiques, qu'il s'agisse de ces fameux grands programmes sociaux, par exemple, concernant l'éducation, concernant la santé, concernant la ségrégation raciale, que l'administration Kennedy et l'administration Johnson avaient mis au point au cours de la décennie [19]60-70 ».

fédérales, avait été formé le MDRC (Manpower Demonstration Research Corporation), une organisation à but non lucratif visant à améliorer les politiques publiques de lutte contre la pauvreté. Son action s'est aussi étendue au Canada et au Royaume-Uni. On peut parler à leur propos de premier âge d'or dans les années 1960-1970 de ce type d'évaluations. À l'époque, plusieurs éléments avaient entraîné leur déclin : leurs coûts avaient été jugés très élevés pour un bilan mitigé et cette première vague d'expérimentation n'avait pas été portée par des institutions de recherche et des économistes de renom. Surtout, leur incapacité à prouver rapidement l'efficacité ou l'inefficacité d'actions sociales en avait sonné le glas⁴⁶. L'oubli de ces défaillances et insuffisances a facilité, une génération plus tard, leur renaissance, portée cette fois par des institutions de recherche nord-américaines réputées.

Elles l'ont fait en pratiquant la « randomisation »*, un terme aujourd'hui couramment employé en français pour signifier cette assignation aléatoire dans une expérimentation : on parle de *randomized controlled trials* (en abrégé, RCT) ou de *randomized controlled experiments* [essais contrôlés randomisés ou expériences contrôlées randomisées, NdE] pour désigner ce type de test⁴⁷. Des communautés humaines ont ainsi été transformées pour et par les nouveaux comportementalistes en de vastes champs d'expérimentations. La complexité théorique des modèles des économistes s'est transformée en projets ayant le souci du bien-être de l'humanité : ces nouveaux économistes se présentent avant tout comme faisant des propositions utiles, empiriques et prétendues à faibles coûts... même si la nécessité et l'invitation à multiplier ces tests pourraient en accroître considérablement le coût global. Mais cette méthode séduit d'autant plus que ces expérimentations sont exposées sur la base d'évidences, et non de modèles économiques complexes.

Chez les économistes de la seconde moitié du xx^e siècle, la scientificité s'était largement affirmée par le traitement économétrique de données quantitatives et grâce à une sophistication de modèles inspirés de sciences dites « dures ». Cela a élargi leur distance avec

* Le terme est formé à partir de l'adjectif *random* qualifiant un échantillon prélevé de façon aléatoire ou un choix fait au hasard.

la plupart des travaux des sciences humaines et sociales et a créé une barrière pour les non-initiés. Ce n'est pas le cas de la plupart des études comportementalistes qui, si l'on néglige leurs annexes techniques expliquant le traitement des données collectées, paraissent pouvoir être lues sans plus de difficultés que des articles dans la presse quotidienne exposant des faits de société. Le Rapport 2015 de la Banque mondiale consacré au comportementalisme multiplie les exemples d'expérimentations dont la compréhension ne réclame aucune formation préalable (voir encadré, p. 43-44). Un apparent bon sens est exprimé à travers des idées simples pouvant être comprises sans avoir suivi une formation mathématique ou économique ni des études en sciences sociales et humaines. En caricaturant, on pourrait parler d'« une nouvelle économie pour les nuls »... ou pour les étudiants de premier cycle universitaire⁴⁸.

Le renouvellement générationnel porté par les nouveaux comportementalistes (voir encadré *Quelques figures de l'économie comportementale contemporaine*, page suivante) se ressent aussi dans leur manière de se présenter en public. Celle-ci tranche généralement avec celles des économistes des générations précédentes, le plus souvent guindés, que ce soit dans leur tenue vestimentaire, leur vocabulaire ou leurs postures corporelles. À l'inverse de cet « ancien monde », ces jeunes économistes manifestent généralement une grande décontraction face à de larges publics⁴⁹, ce qui favorise les interactions avec l'auditoire. *A priori*, on ne peut que se réjouir de cette transgression des anciennes formes de communication si elle rend une vision du monde économique plus accessible et plus sympathique à une audience élargie. Ces chercheurs et enseignants ne se préoccupent-ils pas de la vie quotidienne des gens et non de grands équilibres macrofinanciers? Ne traitent-ils pas de questions aussi diverses et pratiques que les effets de la distribution de repas gratuits sur les résultats scolaires des enfants, de l'emploi d'engrais, du don de moustiquaires comparé à leur vente subventionnée, de la réduction de l'absentéisme des enseignants ou des personnels de santé et des effets de l'affection des enfants dans des classes de niveaux hétérogènes ou de leur sélection selon des groupes de niveaux⁵⁰? Qui oserait critiquer une attention portée à des problèmes auxquels une grande partie des habitants de la planète se trouvent confrontés quotidiennement, en particulier les plus indigents?

Les discriminations à l'encontre des minorités sexuelles sont même abordées notamment à travers une proposition de Thaler et de Sunstein d'un remplacement du mariage par un contrat d'union civile. Selon ces auteurs, il devrait permettre la mise sur un pied d'égalité des couples entre personnes de même sexe et ceux de sexes différents⁵¹. Cette empathie, sinon cette modernité, donne un visage humain à une économie qui serait enfin devenue bienveillante, rompant avec la morgue de ceux qui, du haut de leurs chaires, regardent les humains et plaquent sur eux les « lois fondamentales de l'économie »*.

Quelques figures de l'économie comportementale contemporaine

Abhijit V. Banerjee, né en 1961 en Inde, de père et mère professeurs d'économie à l'université de Kolkata (l'ancienne Calcutta, dans l'État du Bengale-Occidental); doctorat soutenu en 1988 à l'université de Harvard sur *Essays in Information Economics*; Ford Foundation International professeur au Massachusetts Institute of Technology depuis 2003; a été professeur assistant à l'université de Princeton de 1988 à 1992 et à l'université de Harvard en 1992-1993; cofondateur en 2003 du Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab^a; coauteur de *Poor Economics* (2011) avec Esther Duflo; en 2011 a figuré parmi les *100 Global Thinkers* du magazine *Foreign Policy*; membre de High Level Panel on the Post-2015 Agenda auprès du secrétariat général des Nations unies en 2012-2013.

Esther Duflo, née en 1972 à Paris; doctorat soutenu en 1999 au MIT (Massachusetts Institute of Technology) sur *Three Essays in Empirical Development Economics*; Abdul Latif Jameel professeure de Poverty Alleviation et Development Economics au Massachusetts Institute of Technology; professeure assistante au MIT à partir de 1999 puis professeure à partir de 2004; cofondatrice du Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab; coauteure de *Poor Economics* (2011) avec Abhijit V. Banerjee;

* Dans *Misbehaving. The Making of Behavioural Economics*, Richard Thaler raconte (p. 53) qu'un de ses premiers articles [« Toward a Positive Theory of Consumer Choice », *Journal of Economic Behavior and Organization*, n° 1, 1980, p. 39-60] a été refusé successivement par six ou sept revues avant de paraître dans le *Journal of Economic Behavior and Organization*, une nouvelle revue que des proches venaient de créer dans le champ de l'économie comportementale. L'ouvrage révèle au passage les stratégies adoptées, les mécanismes institutionnels utilisés pour venir à bout des résistances à une idée nouvelle au sein du *mainstream* de l'économie.

cofondatrice en 2007 de *The American Economic Journal: Applied Economics*; a obtenu de nombreux prix : celui des jeunes économistes du Cercle des économistes *Le Monde* en 2005; la John Bates Clark Medal en 2010, distinction décernée par l'American Economic Association à un économiste ayant moins de 40 ans et ayant apporté une contribution à « la connaissance économique » (un grand nombre des prix Nobel d'économie l'a obtenue); le prix de la Princesse des Asturies (prix pour la recherche le plus prestigieux en Espagne) en octobre 2015.

Dean Karlan, docteur diplômé du MIT en 2002 avec une thèse intitulée *Social Capital and microfinance*; professeur assistant à l'université de Princeton en 2002; professeur assistant en 2005 puis professeur à l'université de Yale à partir de 2008; fondateur de l'IPA (Innovations for Poverty Action, New Haven); coauteur avec Jacob Appel de *More than Good Intentions. How a New Economics is Helping to Solve Global Poverty* (2011); a rejoint le Buffett Institute de la Northwestern University en 2017.

Sendhil Mullainathan, né en 1972 en Inde; docteur en 1998 à l'université de Harvard avec une thèse intitulée *Essays in Applied Microeconomics*; a été professeur assistant au MIT à partir de 1998; professeur à l'université de Harvard après 2004; cofondateur du Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (MIT); depuis 2011, directeur adjoint à la recherche du Bureau de la protection financière du consommateur; en 2002, prix MacArthur Foundation dont il a rejoint le conseil de direction en 2013; parmi ses distinctions : *Young Global Leader* du World Economic Forum, parmi les *100 Global Thinkers* du magazine *Foreign Policy* et dans la « Smart List: 50 people who will change the world » du *Wired Magazine* (UK); coauteur avec Eldar Shafir de *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much* (2013).

Matthew Rabin, né en 1963; docteur diplômé du MIT en 1989 avec *Predictions and Solution Concepts In Non-Cooperative Games*; Pershing Square professeur de Behavioral Economics au département d'économie de l'université de Harvard et à la Harvard Business School; a été depuis 1989 professeur assistant puis professeur au Berkeley Economics Department de l'université de Californie; coorganisateur du Russell Sage Summer Institute in Behavioral Economics; a reçu la médaille John Bates Clark de l'American Economic Association en 2001; coauteur (avec George Loewenstein et Colin Camerer) de *Advances in Behavioral Economics* (2004).

Cass R. Sunstein, né en 1954; docteur en droit de l'université de Harvard; professeur de droit à l'université de Chicago, puis titulaire de la chaire Robert Walmsley de la Harvard Law School; de 2009 à 2012 directeur de l'OIRA (Office of Information and Regulatory Affairs) au sein de l'administration du président Obama; coauteur de *Nudge. La méthode douce pour inspirer la bonne décision* (2010) et auteur de *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism* (2014).

Richard H. Thaler, né en 1945; docteur de l'université de Rochester en 1974 (thèse intitulée *The Value of Saving a Life: A Market Estimate*); professeur à la Business School de l'université de Chicago; lié à la création en 2010 au Royaume-Uni par le gouvernement de David Cameron de la Behavioural Insights Team; coauteur de *Nudge. La méthode douce pour inspirer la bonne décision* (2010); auteur de *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics* (2015). A obtenu le prix Nobel d'économie en octobre 2017.

^a Latif Jameel est le nom du père d'un ancien élève du MIT, originaire d'Arabie saoudite. Ce nom a été donné après que cette famille ait versé en 2005 un capital dont les revenus des placements permettent de couvrir une partie des frais de fonctionnement du centre de recherche. La famille a fait une nouvelle donation en 2009. Elle finance d'autres projets notamment sur la satisfaction de besoins basiques comme l'eau. Selon les informations diffusées par le MIT, Mohammed Abdul Latif Jameel a reçu son *bachelor* en génie civil du MIT en 1978. Il est le président du Groupe d'Abdul Latif Jameel, basé à Jeddah et Dubaï, et qui a été fondé par son père en 1945. Aujourd'hui, le groupe a des contrats de distribution avec Toyota et Daihatsu et des concessions en Arabie saoudite, en Turquie, au Maroc, en Algérie, en Égypte, en Allemagne, à Monaco, au Japon et en Chine. ALJ est le plus grand distributeur indépendant de Toyota et des véhicules Lexus dans le monde. Les activités du groupe couvrent aussi l'immobilier, l'énergie, les biens de consommation durables, les médias, le capital-risque, les services financiers et la création de travail. Il emploie plus de 15 000 personnes à travers le monde.

Si ces chercheurs et experts paraissent proches par leurs travaux des difficultés subies par une large fraction des contemporains, qui peut s'en plaindre? Leurs champs d'application se situent dans des pays à faible revenu par tête, dans des pays émergents mais aussi dans des pays dits « développés », rompant ainsi avec une géographie opposant développés et sous-développés héritée de la division colonisateurs/colonisés, ou entre économies modernes/économies attachées⁵². C'est à coup sûr une forme de modernité qui ne déplaît pas à leurs thuriféraires.

Mais il n'y a pas que le discours. La méthode est également présentée par ses promoteurs comme bienveillante, mais aussi rigoureuse en ce qu'elle départagerait – par l'effet de la seule mesure d'un impact – ce qui fonctionne de ce qui ne fonctionne pas. Ce faisant, la rigueur scientifique se confond avec les critères d'efficacité et de chiffreage⁵³. En séparant ce qu'ils désignent comme le « vrai » et le « faux », les nouveaux économistes comportementalistes pensent tenir un discours de vérité où la pensée est supposée conforme au réel. Ce comportementalisme est ainsi devenu un savoir auxiliaire du pouvoir puisque, aux yeux des décideurs des sphères publiques

comme privées, la science est réputée dire le « vrai ». Et quand elle leur permet de valider leurs choix politiques et stratégiques par l'onction de la sacro-sainte mesure, alors elle touche à la perfection. Les sujets, des expérimentations et des gouvernants, n'ont qu'à obéir aux seconds en se soumettant aux premières et plus encore aux résultats qu'elles affichent comme feuille de route. Le pouvoir n'aura de toute façon aucune difficulté à légitimer ses décisions tout à la fois par cette science autoproclamée comme disant la vérité, et par l'adhésion obtenue auprès des populations. Le consentement de celles-ci s'obtient sans violence puisqu'un bon gouvernement suppose qu'elles intériorisent les prétendues bonnes normes. Toujours est-il que les nouveaux économistes comportementalistes, en prônant une forme d'interventionnisme, contribuent à une nouvelle façon de gouverner qui doit se réaliser non pas par des réglementations contraignantes – comme ce fut le cas dans les univers totalitaires du *xx^e* siècle –, mais par des incitations. Cette apparente liberté des individus habille la démarche d'un peu d'humanité. Et le paternalisme « faible »⁵⁴ et particulièrement bienveillant⁵⁵ de ces nouveaux comportementalistes finit de les revêtir du voile à peine moins trompeur de l'autonomie.

Les mesures anti-pauvreté prônées par les nouveaux comportementalistes à la suite de leurs tests sont présentées comme des remèdes absolus. Et les sujets des tests qui ne se conforment pas à la nouvelle rationalité économique, supposée universellement positive, n'apparaissent-ils pas, tant qu'ils persévèrent dans leurs mauvaises pratiques, comme des malades, peut-être des déviants, en tous cas des sujets à traiter⁵⁶? Heureusement, en disant le « vrai » et en se situant ainsi du côté du « bien », les nouveaux comportementalistes proposent une méthode pour éduquer les « pauvres » : ils peuvent subir une cure efficace ou recevoir des outils adaptés à leurs « handicaps ». L'objectif poursuivi est qu'ils soient inclus d'un point de vue économique, c'est-à-dire pour ce qui concerne la production, les échanges et la consommation. La psychologie des humains n'étant plus présumée naturellement rationnelle, ces économistes se donnent pour mission de contribuer à leur (ré) éducation grâce à une série d'incitations qui les fait tendre vers une conduite présumée bonne. Les nouveaux comportementalistes peuvent se prévaloir d'une vision réaliste car si le degré de

« maladie* » frappant les sujets de leurs études est plus ou moins élevé, tout le monde paraît en quelque sorte curable par des méthodes appropriées que ces docteurs... ès sciences économiques administrent. Ce nouveau comportementalisme se fait là *dispositif*⁵⁷, au sens d'un ensemble stratégique de discours, d'énoncés savants, de mesures administratives, réglementations suggérées, propositions de toutes natures visant à manipuler les humains et ce, apparemment, avec la meilleure intention qui soit. Il s'agit d'amener ces derniers non pas simplement à se soumettre à l'ordre dominant, mais à devenir utiles en tant que coproducteurs et bénéficiaires de cet ordre, avatar contemporain du meilleur des mondes possibles⁵⁸.

Les résultats que les nouveaux économistes comportementalistes affirment produire ne sont pas le fruit d'hypothèses et de circonstances particulières jamais exactement reproductibles, mais des vérités incontestables pouvant être promues comme universelles et par conséquent duplicables. Aussi, les promoteurs de la nouvelle économie comportementale réclament-ils la généralisation de leur méthode comme condition préalable à leur soutien à l'adoption d'un programme ou à la mise en place d'un projet public et privé. En somme, ils deviennent prescripteurs (de leur méthode) et non plus seulement prestataires des décideurs ; une inversion de l'ordre des choses qu'ils légitiment en mettant en avant la vertu de leur méthode, qui serait d'interroger tant l'impact des projets et des politiques que les réactions du public visé, quand les promoteurs classiques (et donc supposés dépassés) de la lutte contre la pauvreté au Sud et des programmes sociaux au Nord confondraient bien souvent bonnes intentions et résultats. Pour prouver leur utilité à rebattre les cartes de savoirs déjà obsolètes, les néocomportementalistes n'hésitent pas à mettre en avant quelques cas contre-intuitifs. Il en va ainsi de leurs tests ayant montré que l'anonymisation des curriculum vitae réduisait la probabilité d'un candidat d'origine étrangère ou résidant dans un quartier dit « sensible » d'accéder à un entretien d'embauche⁵⁹. Et qu'importe si cette affirmation va à l'encontre de

* Les métaphores médicales sont en économie aussi anciennes que l'apparition de ce savoir. On peut citer ici l'analogie faite au *xviii^e* siècle par François Quesnay entre la circulation du sang dans le corps humain et celle des richesses dans un pays.

dizaines d'études ayant montré l'inverse⁶⁰. Un savoir cherchant à séduire réclame des exemples captant l'attention de son public et introduisant quelques suspens dans un exposé. En étonnant leur auditoire, les nouveaux comportementalistes ne manquent pas de prouver que le bon sens ne suffit pas et que, par conséquent, leur « science » et leurs services sont nécessaires pour dépasser l'apparence des choses, les préjugés et les croyances d'un autre temps.

UN COURANT AUSSI INNOVANT QUE SÉDUCTEUR

En période de croissance ralentie dans la plupart des pays* et de restrictions pour les dépenses dites « sociales », prétendre que l'on va contribuer à une bonne gestion de ressources rares ne peut que plaire à une majorité de contribuables et de gouvernants. Ce contexte de réduction budgétaire et de recherche de mesures d'impact a incontestablement bénéficié au succès de cette méthode prônant une évaluation systématique des résultats des projets et des programmes d'aides sociales et économiques.

En décembre 2014, la Banque mondiale a ouvertement consacré ce courant – non sans quelques nuances – en présentant auprès des médias et d'un grand nombre d'institutions académiques son rapport annuel sur le développement dans le monde (voir encadré *Le Rapport 2015 de la Banque mondiale*, p. 43-44)⁶¹. Cette livraison toujours attendue s'inscrit dans la longue série des *World Development Reports* que l'institution a publiés depuis 1978⁶². Pour leur écriture et leur promotion, elle affecte chaque année le dixième de ses ressources environ⁶³ en chercheurs. Leur objet a toujours été d'apporter un regard neuf sur les questions de développement. Dans de nombreux cas, ils ont surtout dressé le bilan d'actions entreprises dans différents domaines, les promouvant parmi les praticiens et les responsables politiques et économiques, mais aussi dans le

milieu des experts et des chercheurs et plus largement auprès de représentants de la société civile. Certains rapports ont davantage eu l'objectif d'apporter des éclairages nouveaux sur des champs et secteurs particuliers du développement ou sur les formes et méthodes d'intervention et d'analyse. Tel est le cas du rapport 2015 et l'on mesure l'importance et le poids médiatique accordés précisément à ce volume consacré à la nouvelle économie comportementale, et donc le soutien apporté à ce mouvement par la Banque mondiale. L'une des multiples présentations a été faite à Genève le 9 mars 2015* par l'un des coauteurs, accompagné notamment de représentants de l'Organisation des Nations unies (ONU) et de la Banque mondiale. Karla Hoff, *senior research economist* dans cette institution, a quant à elle donné plusieurs conférences dans diverses universités et institutions avec le même objectif de diffusion⁶⁴. Et en novembre 2015, la Banque mondiale a annoncé le lancement de la *Global INsights Initiative* (GINI) pour appliquer la nouvelle méthode comportementaliste aux programmes internationaux de développement dans les domaines sanitaire et financier au motif que les tests qu'elle affectionne présenteraient l'avantage « d'apporter une science sociale empirique au monde en développement⁶⁵ ».

Le Rapport 2015 de la Banque mondiale

Cette édition analyse les processus de décision par les destinataires des projets en trois temps.

Sa première partie aborde la question d'un point de vue général en distinguant trois modes de pensée⁶⁶ : tout d'abord la façon automatique, celle dont les individus décident souvent sans balancer les avantages et les inconvénients, simplement par habitude et sans recherche d'informations ; ensuite la conformité des individus à un cadre de normes sociales qui s'appliquent pour autant que les autres membres d'un groupe les respectent^a ; et enfin la pensée suivant des catégories et des modèles pré-existants permettant aux êtres humains d'interpréter le monde et d'agir dans celui-ci, mais de façon conditionnée par ces stéréotypes^b.

* Si l'on retire des statistiques la Chine et l'Inde, il apparaît que la croissance mondiale a diminué de moitié entre les années 1950-1975 – dites « keynésiennes » – et la période 1980-2005 – dite « néolibérale ».

* Elle a eu lieu dans l'auditorium portant le nom d'Ivan Pictet, un des principaux gestionnaires de fortunes privées à Genève, qui a financé cette salle grâce à une partie de ses gains.

La deuxième partie⁶⁷ du Rapport applique cette interprétation des conduites humaines successivement aux questions de pauvreté, de prise en charge et d'éducation des enfants par les familles, à la gestion financière des unités domestiques, aux rémunérations et aux incitations au travail des personnes employées, à la prévention des maladies et aux soins médicaux ainsi qu'à des mesures de protection de l'environnement.

Sa troisième partie est consacrée aux biais des représentations des experts en développement, y compris de ceux de la Banque mondiale, et aux nécessités d'adapter les mesures proposées. Ce qui apparaît bon aux yeux de ceux qui le proposent n'est pas nécessairement vu ainsi par les supposés bénéficiaires. Il est possible de lire cette troisième partie comme une critique des études des nouveaux comportementalistes, ou pour le moins une façon de relativiser leur pertinence dans leurs formes actuelles. Car, face aux populations enquêtées, comme on l'illustre dans ce chapitre, ces chercheurs font preuve d'un degré élevé d'ethnocentrisme dans leur diagnostic et tiennent peu ou pas compte des résistances des populations à leurs préconisations et de stratégies de contournement qu'elles mobilisent.

^a La reconnaissance de ces normes par les comportementalistes ne suffit pas à faire société car leur représentation ignore tant les interactions produisant des actions communes que les dimensions systémiques et structurelles du fonctionnement et de la dynamique des communautés humaines.

^b Comme cela a été remarqué, la référence à l'environnement dans lequel se situent les individus et par rapport auquel ils vont réagir ne suffit pas à échapper à une vision atomisée de la société (au sens d'une somme d'individus).

Cette reconnaissance ne s'arrête évidemment pas à la Banque mondiale. Les institutions européennes semblent bien avoir fait leur cette méthode⁶⁸. La Commission européenne a organisé à partir de 2008 – et singulièrement depuis 2014 – différentes rencontres et conférences sur la *behavioural economics* (l'économie comportementaliste), publié un certain nombre de rapports et lancé des appels d'offres pour des tests dans le cadre de son programme PROGRESS*. Et il paraît tout aussi incontestable que le président Obama, dès sa campagne électorale⁶⁹ et au cours de ses deux

* Ce programme est, depuis 2007, un instrument financier d'appui à l'élaboration et à la coordination des politiques dans le domaine de l'emploi, de l'inclusion et de la protection sociales, des conditions de travail, de lutte contre les discriminations et pour l'égalité des sexes.

mandats, a manifesté sa confiance dans ce type d'approche. Cass R. Sunstein, professeur de droit à l'université de Harvard et auteur avec Thaler en 2008 du best-seller présentant le nouveau comportementalisme, a officié de septembre 2009 à août 2012 comme administrateur du White House Office of Information and Regulatory Affairs, chargé de ce type d'approche⁷⁰. Rien de surprenant à ce que, le 15 septembre 2015, le président Obama ait signé un *executive order* – un décret présidentiel – pour fortement promouvoir l'usage des expérimentations comportementalistes au sein de l'administration américaine⁷¹, autrement dit bien au-delà de leur application dans les seuls projets de développement. Son gouvernement a ainsi renoué, sans y faire référence, avec la première vague d'évaluation comportementaliste de ses projets sociaux menée dans les années 1960-1980. On peut également citer au Royaume-Uni le UK BIT (United Kingdom Behavioural Insights Team), dite Nudge Unit, rattaché directement au Premier ministre britannique, en l'occurrence David Cameron lorsque cette unité fut créée⁷²; une équipe qui travaille avec l'ensemble des départements gouvernementaux et les autorités locales du pays. En France, des opérations ponctuelles ont été menées⁷³, dont la plus importante consistait dans une évaluation du RSA (Revenu de solidarité active) menée à partir de 2007 à l'initiative de Martin Hirsch, alors Haut-commissaire aux solidarités actives contre la pauvreté⁷⁴. Une révision constitutionnelle en 2003 a permis de réaliser en France ces tests dérogatoires au droit commun.

Selon un rapport de l'Economic and Social Research Council⁷⁵, organisme de financement de la recherche en sciences sociales au Royaume-Uni, en 2014, on dénombrait 136 pays où des interventions publiques avaient eu recours à des chercheurs soutenant l'actuel courant comportementaliste, dont 51 pays où ont été développées des initiatives de ce type à un niveau gouvernemental. Il en va ainsi de l'Australie, où la Public Service Commission soutient ce type d'approche pour résoudre une gamme étendue de problèmes⁷⁶.

S'il fallait relever un autre fait symbolique fort de cette reconnaissance, on pourrait évoquer l'élection en 2015 de Richard Thaler, une des principales figures du comportementalisme en économie, souvent cité dans cet ouvrage, à la tête de la très prestigieuse

American Economic Association*, l'année même où il publiait son livre somme sur sa contribution au développement de ce courant.

Désormais, toute organisation qui se respecte se doit d'appuyer une expérimentation comportementaliste, voire plusieurs. Elle le fait soit en créant des départements de recherche avec des programmes les incluant, soit en finançant des études de ce type. Cela ne se limite pas au secteur du développement et de l'aide sociale publique. Le comportementalisme, sous ces diverses formes, a le vent en poupe, à l'image de son terme racine – « comportement » – dont la seule mention facilite l'obtention de soutiens pour de nouvelles expérimentations. Aujourd'hui, des banques recourent à la *behavioural finance*, en particulier pour la gestion de fortunes privées : c'est le cas d'UBS en Suisse⁷⁷ ou de la Barclays⁷⁸. Il suffit de consulter la liste des financeurs de quelques institutions académiques phares qui mènent ces enquêtes pour constater l'ampleur de ces appuis. Parmi ceux-ci on trouvera, outre la Banque mondiale déjà citée, la Banque africaine de développement, des organismes de coopération bilatérale comme USAID (l'agence des États-Unis pour le développement), DFID (celle du Royaume-Uni), la coopération espagnole, des fondations comme celle de Bill et Melinda Gates, William et Flora Hewlett ou celle d'Alfred P. Sloan, la fondation Rockefeller, Citi (de Citi Bank) ou celle de John Arnold.

La concentration des moyens affectés à des mesures d'impact sur les tests comportementalistes s'explique largement par le faible nombre de personnes décisionnaires au sein des institutions. Les interlocuteurs des « maîtres en randomisation » dans les structures d'évaluation sont souvent d'anciens collègues ou étudiants de leurs universités d'origine, devenus commanditaires des études. Cela facilite grandement l'empathie pour la méthode et la connivence pour

ceux qui la propagent*. S'y ajoutent les proximités idéologiques entre les sphères de pouvoir (intellectuelles, politiques et privées, qu'elles soient à but lucratif ou non). Le nouveau comportementalisme passe pour la méthode qu'on se doit d'avoir expérimenté au risque de paraître *has been*. À la forte demande d'études avec enquêtes par randomisation répondent les offres d'un nombre sans cesse grandissant de centres de recherche⁷⁹. Il est donc relativement aisé pour les nouveaux comportementalistes de trouver des terrains d'expérimentation. Pour le responsable d'une structure, d'un projet ou d'un programme, le choix de son organisation comme objet d'un test dirigé par quelques-unes des figures de proue de ce courant est source de prestige. Il peut faciliter l'obtention ultérieure de financements publics et privés en s'adaptant aux questions du jour ; par exemple aujourd'hui pour les organisations de microfinance en testant de moins en moins le microcrédit, mais d'autres services financiers comme l'épargne, l'assurance ou les paiements à distance. Sans compter que les structures qui font l'objet d'expérimentations sont généralement rémunérées à différents stades de l'opération.

LABELLISATION ET NOBÉLISATION DU NOUVEAU COMPORTEMENTALISME

Les établissements universitaires les plus prestigieux proposent désormais des cursus incluant des formations aux méthodes comportementalistes. Il en va ainsi du MIT (Massachusetts Institute of Technology), des universités de Harvard et de Yale aux États-Unis, du Center for Behaviour Change du University College et de la London School of Economics au Royaume-Uni, de la Rotman School of Management de l'université de Toronto⁸⁰ au Canada, du Centre for Behavioural Economics de la NUS Business School à Singapour ou encore des écoles d'économie de Toulouse, de Marseille et de Paris. La liste s'allonge chaque année. À l'Institut des hautes études

* L'American Economic Association a été créée en 1885 et rassemble aujourd'hui plus de 20 000 membres, des universitaires, mais aussi des personnes venant du monde des affaires ou de la politique. Elle publie notamment l'*American Economic Review* (depuis 1911), le *Journal of Economic Perspectives*, le *Journal of Economic Literature* et l'*American Economic Journal: Applied Economics*. Tous les deux ans, de 1947 à 2009, ensuite tous les ans, cette association décerne la médaille John Bates Clark à un économiste de moins de 40 ans. En 2010, elle a été attribuée à Esther Duflo.

* Dans les critères d'évaluation des projets en vue de leur financement, la notoriété du groupe faisant une proposition occupe généralement un poids plus important que l'originalité et la pertinence de la recherche.

internationales et du développement (IHEID) de Genève – où j'ai enseigné de 2003 à 2016 –, l'initiation des étudiants aux *randomized controlled trials* est au cœur de plusieurs séminaires et cours, dont celui d'*Advanced Econometrics* dispensé par Lore Vandewalle (nous aborderons au chapitre suivant l'une de ses recherches comportementalistes menée en Inde). Toutefois à l'IHEID, seule une poignée de chercheurs contribue à des expérimentations quand d'autres institutions en réunissent plusieurs dizaines, sinon plus d'une centaine. L'institution phare en ce domaine est le J-PAL (Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab)*. Il a été cofondé en 2003 par Abhijit V. Banerjee, Esther Duflo et Sendhil Mullainathan (de l'université de Harvard), tandis que Dean Karlan** y est associé. En avril 2016, le site du J-PAL⁸¹ revendiquait 728 évaluations, en cours ou achevées, dans 67 pays, d'abord en Afrique subsaharienne (215), puis en Asie du Sud (154) – surtout en Inde –, et enfin en Amérique latine et dans les Caraïbes (119). En fonction du champ d'application, tel qu'affiché sur ce site, 212 évaluations concernent le domaine de la finance, 182 celui de l'éducation, 161 la politique économique et la gouvernance, 152 la santé, 101 les marchés du travail, 68 l'agriculture, 34 l'environnement et l'énergie et 15 la criminalité. Dix-huit mois plus tard, le site affichait sans les détailler 861 évaluations en cours ou achevées dans 80 pays. La réalisation par un seul centre de recherche d'un nombre aussi élevé d'études confine à une production standardisée quasi industrielle. Pour tester des questions extrêmement différentes – comme on vient de le voir –, il devient aujourd'hui possible de mobiliser les mêmes équipes d'enquêteurs et de chercheurs, voire sur les mêmes sites avec les mêmes « cobayes »⁸². Ces études font l'objet de nombreuses présentations dans les universités et institutions académiques, devant des auditoires démultipliés par la large diffusion qui en est faite sur Internet⁸³. Il est même possible de suivre des cours – par exemple ceux du MIT – en ligne⁸⁴. On doit évoquer ici aussi le *summer camp* annuel des comportementalistes, un séminaire intensif de formation pour étudiants avancés dont la première édition

s'est tenue à Berkeley durant deux semaines de l'été 1994 grâce au financement de la Russell Sage Foundation⁸⁵. Depuis, plus de 300 étudiants l'ont suivi.

Ces rencontres ont sans nul doute joué un rôle crucial dans la diffusion de la pensée comportementaliste en économie et dans le tissage de relations pérennes entre enseignants et élèves, lesquels deviennent à leur tour dispensateurs de cette doxa. Ainsi se créent des réseaux d'anciens se cooptant et se soutenant lors de la sélection pour l'attribution des chaires professorales, tandis que des conférences internationales sont consacrées à ce domaine⁸⁶. On ne compte plus les communications sur le thème et les propositions d'articles aux grandes revues de la discipline économique et d'autres champs du savoir. Mais si l'évaluation des articles des revues de haut rang est *a priori* anonyme, il est plus aisé pour les évaluateurs dans une thématique relativement restreinte (en comparaison avec d'autres champs de la discipline) d'en deviner les auteurs du fait de la présentation préalable des textes à des séminaires et colloques spécialisés. Des auteurs remarquent fort justement⁸⁷ que ces revues publient d'autant plus les articles rendant compte des tests comportementalistes que leurs promoteurs les plus influents sont eux-mêmes membres de leurs comités de rédaction. Difficile de croire dans ces conditions à un contrôle par des pairs indépendants de ces publications scientifiques⁸⁸. Certes, la grande majorité des revues, tous domaines confondus, opèrent des choix idéologiques, en tout cas de « sensibilité ». Mais peu d'entre elles osent pratiquer et afficher un tel degré d'endogamie scientifique. Ce noyautage de revues et d'associations d'économistes a facilité la pénétration des idées comportementalistes dans les universités américaines et bien au-delà, au sein de grandes entreprises, de fondations, des pouvoirs publics et des organisations internationales. Des revues emblématiques des sciences dites « dures », comme *Nature*⁸⁹, les légitiment aussi dans leur prétention à cette scientificité.

L'absence de dialogue des nouveaux comportementalistes⁹⁰ avec les courants hétérodoxes de l'économie et avec les autres sciences sociales (hormis quelques psychologues comportementalistes) – que l'on argumentera dans le troisième chapitre consacré au retour de l'*homo œconomicus* – donne peut-être une des clés aux raisons de l'extension de leurs expérimentations. Naguère, la barrière à l'entrée

* Voir à la fin de l'encadré *Quelques figures de l'économie comportementale contemporaine*, p. 39.

** *Idem*, p. 38.

dans la profession – par l'exclusion de ceux qui ne professaient pas les vertus de l'économie orthodoxe – résidait dans la dextérité à développer des modèles économiques mathématiques et des traitements statistiques sophistiqués. Aujourd'hui, c'est l'accès à des moyens financiers considérables et l'appui technique de centres de recherche spécialisés agréés qui permettent de diligenter des expérimentations. Ceux qui ne bénéficient pas de ces infrastructures et de ces soutiens (souvent apportés par des fondations liées à des intérêts privés) en sont réduits à recourir à d'autres méthodes – travaux théoriques, collecte et traitement de données – qualifiées par les comportementalistes randomisateurs de scientifiquement démodées⁹¹. Quand ils ne sont pas ramenés au rang de travaux inférieurs, voire subjectifs, anecdotiques ou « narratifs⁹² », pour reprendre certaines de leurs expressions dépréciatives, largement préjudiciables à une carrière en ces temps de suprématie comportementaliste. Rien d'étonnant donc à ce que cet outil intellectuel attire de jeunes chercheurs soucieux de promotion et d'intégration dans la corporation des économistes, sans que les méthodes d'investigation et ses présupposés aient encore fait pleinement preuve d'une efficacité généralisée, ne serait-ce que d'un point de vue technique, comme on le verra dans la suite de ce chapitre.

En octobre 2017, comme en octobre 2015, certains ont espéré que le prix Nobel d'économie serait attribué à une des figures les plus connues des nouveaux comportementalistes, Esther Duflo. Il faut dire que, depuis plusieurs années déjà, son nom circulait avec insistance alors que le courant comportementaliste semblait de plus en plus retenir l'attention du comité Nobel (voir encadré page suivante). En 2015, contre toute attente, la distinction est revenue à un des critiques les plus acerbes du courant comportementaliste : Angus Deaton. Ce microéconomiste américano-écossais, spécialiste des questions de pauvreté, de santé et de développement, avait mis en cause en 2010 dans une des plus prestigieuses publications en économie, le *Journal of Economic Literature*, la scientificité des expérimentations menées par les nouveaux comportementalistes et certaines conclusions qu'ils en tirent⁹³. Duflo s'est immédiatement félicitée que le prix soit allé à un microéconomiste : « La mesure de la pauvreté et la collecte soigneuse de données sont de la plus haute importance et je suis ravie que cela ait été reconnu⁹⁴. »

Faire contre mauvaise fortune bon cœur a paru l'emporter sur la déception. Il faut dire que Duflo avait coécrit un article avec Deaton il y a quelques années⁹⁵ et que, dans *Repenser la pauvreté*, elle cite une dizaine de fois ses travaux. Et si la promotrice franco-américaine de l'économie comportementaliste n'a pas reçu l'onction du Nobel, son courant en a néanmoins été auréolé à l'automne 2017, avec l'attribution du prix à Richard Thaler. Empochant à cette occasion la somme de 9 millions de couronnes suédoises (944 000 euros), celui-ci a promis d'essayer « de dépenser son prix de la façon la plus irrationnelle possible⁹⁶ ».

Nouveau comportementalisme et prix Nobel d'économie

La liste des nobélisés et nobélisables atteste, singulièrement depuis le début des années 2000, de multiples références au qualificatif *behavioral* (« comportemental ») par le jury attribuant le prix, tout autant que de la diversité que ce terme peut recouvrir.

En 2002, cette distinction était coattribuée à un spécialiste de la psychologie économique, considéré comme un des fondateurs de la *behavioral economics*, Daniel Kahneman, alors professeur à Princeton University, et à un spécialiste de l'économie expérimentale Vernon L. Smith, professeur à Chapman University (Californie).

En 2013, elle l'a été à l'un des fondateurs de la « finance comportementale », Robert J. Shiller (professeur à Yale School of Management), primé en même temps que deux autres économistes, Eugene Fama et Lars Peter Hansen de l'université de Chicago. Le comité Nobel a justifié la remise du prix par le fait que ces trois « lauréats ont posé les bases de la compréhension actuelle des prix des actifs. Celle-ci repose en partie sur les fluctuations du risque et les attitudes envers celui-ci, et en partie sur les biais comportementaux et les frictions des marchés ». À noter que les deux économistes distingués à côté de Shiller postulent, à la différence de celui-ci, une attitude rationnelle des acteurs. On peut penser qu'en retenant des économistes d'écoles de pensée différentes, les membres du comité n'ont pas voulu trancher entre la possibilité d'une irrationalité des individus et le postulat de rationalité de ceux qui se posent en héritiers légitimes des néoclassiques.

À l'automne 2017, le comité Nobel a attribué son prix à Richard Thaler qui applique les thèses comportementalistes tout particulièrement dans le monde financier⁹⁷.

L'ART DU STORYTELLING ET LE MIRACLE DU NUDGE

À l'image du nouveau Nobel, Richard Thaler – dans son autobiographie ou dans l'ouvrage écrit avec Sunstein – ou de Karlan et Appel (dans *More than Good Intentions*), les comportementalistes ont ce talent de mettre leur pensée à la portée du plus grand nombre, notamment en s'appuyant sur des études de cas empruntés à la vie quotidienne. On y montre comment cette nouvelle façon d'aborder quelques problèmes pratiques permet de les résoudre rapidement avec des moyens limités et pour le bien de tous. La séduction est omniprésente. Les présentations télévisées des tests ressemblent à celles des spots diffusés dans les magasins de bricolage pour expliquer comment poser un carrelage ou changer le joint d'un robinet. La facilité est vantée. La façon d'argumenter s'apparente aussi à celles des télé-évangélistes, teintée de *success stories*. Il s'agit de convaincre en exprimant et en suscitant une forte sympathie pour l'objet du test. On est loin de la distance scientifique avec la population affichée par les macroéconomistes des Trente Glorieuses. Toute personne manifestant un intérêt pour le microcrédit a en tête le *storytelling* de la fabricante de chaises en bambou, Sufia Begum, une des premières clientes⁹⁸ de la Grameen Bank à Jobra au Bangladesh* que le professeur Yunus, devenu « banquier des pauvres », a souvent présentée comme un exemple emblématique. Sa promotion médiatique n'est pas sans rappeler celle du mineur Stakhanov donné en modèle par Staline aux Soviétiques.

Pour autant, les récits des nouveaux comportementalistes mettent rarement ainsi en avant la biographie d'une personne et son changement de vie. L'événement qu'ils mettent en avant à travers un récit est le test subi par les deux fractions de population parmi lesquelles ils prélèvent leurs données. Et il est frappant de constater à quel point le raisonnement se fait à partir du calcul d'une moyenne statistique, sans intégrer la grande diversité des

perceptions et des actions. Toutefois, lors de leurs conférences, les présentateurs n'hésitent pas à projeter des images des lieux des enquêtes et de leur population et même, pour certains, à faire référence à leur propre famille, à leurs enfants, à un séjour qu'ils ont vécu dans un hôpital (leur gestion de la douleur et leurs rapports au personnel hospitalier par exemple sont mentionnés). Les premières pages de *Repenser la pauvreté*, ouvrage publié en anglais en 2011 par le couple Duflo et Banerjee, évoquent leurs souvenirs respectifs en tant qu'enfants face à la pauvreté, l'une en France, l'autre en Inde. Il s'agit de susciter la compassion et l'empathie, voire l'enthousiasme, du lecteur ou de l'auditeur. Le discours de réception du prix Nobel par Richard Thaler en décembre 2017 à Stockholm est également émaillé d'anecdotes personnelles⁹⁹.

C'est là qu'interviennent les *nudges*¹⁰⁰, rapidement évoqués en introduction. Ces « coups de pouce », ces « incitations douces » ou encore ces « aiguillons » sont réputés par leurs initiateurs produire un déclic¹⁰¹, c'est-à-dire un changement de comportement supposé adapté à une situation donnée. L'aiguillon peut être une incitation positive à faire quelque chose si elle encourage une conduite jugée bénéfique ou négative si, à l'inverse, elle encourage à se dispenser d'une attitude jugée préjudiciable. Ces *nudges* doivent beaucoup à des techniques de marketing associant l'étude des comportements et la psychologie des consommateurs ou même des électeurs. Elles visent à l'origine à connaître les réactions d'un consommateur vis-à-vis d'un emballage ou de la forme d'un flacon. Ou encore l'opinion d'un électeur quant à la couleur des vêtements d'un candidat ou d'une candidate, voire de la potentielle nouvelle épouse ou des slogans d'un président de la République¹⁰². L'aiguillon mobilise aussi bien des techniques de proximité qu'à distance, comme messages oraux ou écrits par téléphone portable, spots télévisés, etc. Lors de l'élection présidentielle française du printemps 2017, 6 millions de ménages ont ainsi reçu un message téléphonique préenregistré du candidat Emmanuel Macron les incitant à aller voter.

Toutefois, à ces comparaisons avec les méthodes du marketing commercial ou politique, les nouveaux économistes comportementalistes préfèrent le parallèle avec les tests d'efficacité des médicaments. Sans doute y voient-ils le gain de crédibilité que confère l'appui de sciences présumées « dures » au détriment des techniques de

* Lamia Karim, une anthropologue actuellement professeur à l'Oregon University, qui a fait des enquêtes de terrain au Bangladesh, indique que cette icône du microcrédit est morte dans l'extrême pauvreté et que sa famille est demeurée une des plus démunies du village (*Microfinance and its Discontents: Women in Debt in Bangladesh*, Minneapolis/Londres, University of Minnesota Press, 2011, p. 192-193).

la publicité, souvent vue comme une manipulation pour vendre un produit ou capter un vote. Les expérimentations ayant pour objectif de guérir ou de prévenir une maladie apparaissent sans doute aussi comme plus respectables, même si leur objectif n'est pas toujours aussi généreux qu'affiché puisqu'il s'agit là aussi de mettre sur le marché de nouveaux produits. Comme l'affirmait déjà Smith à la fin du XVIII^e siècle, « ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du braiseur ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais de l'attention qu'ils portent à leur propre intérêt¹⁰³ ».

À visionner les centaines d'heures de conférences disponibles sur Internet au fil desquelles est expliquée, sinon vantée, leur méthode, les leaders du nouveau mouvement comportementaliste semblent n'enregistrer que des succès. Jamais d'échecs francs en tout cas. Au pire concèdent-ils des résultats qui « mériteraient d'être approfondis » (pour le plus grand bénéfice des « randomisateurs ») ou des effets positifs différents de ceux attendus. Or la lecture des rapports détaillés des expérimentations donne une image plus nuancée de ces supposés succès¹⁰⁴. Et si certains tests comportementalistes sont présentés par leurs initiateurs comme ayant des effets limités, ils ne vont jamais jusqu'à en reconnaître leurs impacts négatifs : il en va ainsi, par exemple, de l'évaluation de l'impact du microcrédit sur le renforcement d'activités existantes ou le développement de nouvelles¹⁰⁵. Vantant également les mérites de la méthode comportementaliste, le Rapport 2015 de la Banque mondiale sur le développement (encadré p. 43-44) aborde encore de manière essentiellement positive les effets du microcrédit, ignorant le nombre croissant d'études montrant son inefficacité pour ce qui est de la génération de revenus additionnels du fait de son usage massif comme crédit à la consommation, et encore moins ses effets négatifs en matière de surendettement des emprunteurs¹⁰⁶. Les nouveaux économistes comportementalistes eux-mêmes semblent pourtant de plus en plus sceptiques quant au caractère systématiquement bénéfique du microcrédit (voir encadré page suivante), même ils n'ont pas prôné pour autant son abandon comme outil de développement.

Les nouveaux comportementalistes et le microcrédit, ou comment passer de l'adulation à la critique

Les économistes de la nouvelle économie comportementale ont d'abord manifesté un grand enthousiasme pour le microcrédit, à l'image d'Esther Duflou (« Inde, la microfinance en crise », *Libération*, 30 octobre 2006) reprochant aux autorités indiennes de bloquer son essor mais taisant la cause essentielle de leur décision, à savoir le combat légitime contre certaines formes d'usure qui pouvaient conduire à des cas de suicide de paysans surendettés. Il est pourtant difficile d'attribuer, comme le fait Duflou dans cet article, toutes les vertus aux organisations de microcrédit et d'imputer tous les vices à l'État. Difficile de croire que la « liberté » totale des taux d'intérêt, qu'elle prône, ait pu apporter une solution adéquate pour étendre l'inclusion financière des « pauvres ». Et comment croire, comme elle l'a alors proposé, que les bureaux de crédit centralisant l'information sur les prêts soient efficaces dans des zones où plus des deux tiers des prêts sont informels¹⁰⁷ ?

Quelques mois plus tard, toujours dans *Libération*, Duflou a considérablement tempéré son enthousiasme pour le microcrédit¹⁰⁸. Mais beaucoup d'illusions demeurent encore dans la conclusion de son article, sur les usages productifs des prêts : « Ni nouvelle usure ni potion magique, le microcrédit remplit sa fonction : offrir la possibilité à des entrepreneurs potentiels coupés du marché du crédit de réaliser leur rêve. » Elle est néanmoins devenue par la suite de plus en plus critique à tel point que, dans *Repenser la pauvreté* (p. 262-275 et 325), elle nuance fortement l'enthousiasme manifesté lors du lancement de ses premiers essais de randomisation du microcrédit, en introduisant de nombreuses limites à l'efficacité de ce dernier.

On peut mesurer le chemin parcouru par Duflou vis-à-vis du microcrédit en visionnant une de ses plus récentes interventions¹⁰⁹ dans laquelle elle affirme que le microcrédit a été pour l'essentiel transformé en un produit d'épargne pour acheter des biens de consommation (comme un réfrigérateur), qu'il ne permet pas de développer le microentrepreneuriat, qu'il ne peut transformer la vie des gens ni représenter un moyen de supprimer rapidement la pauvreté.

Cette évolution est salubre même si les néocomportementalistes continuent d'attribuer les difficultés rencontrées par un programme ou une organisation de microfinance à une mauvaise prise en compte des représentations des populations concernées. En revanche, ils ne prennent jamais en compte les limites structurelles et globales des projets eux-mêmes, tels les effets de saturation de la demande dans un territoire ou les conflits d'intérêt locaux autour

de la diffusion de ces prêts. À vrai dire, comme nombre de spécialistes du développement, en matière de microcrédit, les nouveaux comportementalistes sont aujourd'hui passés à autre chose sans reconnaître leurs erreurs passées ni les expliquer : désormais, leurs expérimentations portent davantage sur l'inclusion financière par la promotion de services d'épargne, d'assurance et de transferts monétaires par téléphone portable. Il faut dire que la diffusion de tels services et l'évaluation de leur impact ouvrent un marché plus vaste que celui du crédit aux randomisateurs chargés de tester diverses modalités de leur distribution. La présentation qui sera faite au prochain chapitre d'une expérimentation menée en Inde d'ouverture de compte de dépôt l'illustrera.

Bédécarrats, Guérin et Roubaud ont relevé que plus de 1 000 études par randomisation ont été recensées à travers le monde¹¹⁰. Une évaluation de projet sur cinq menée pour la Banque mondiale entre 2000 et 2004 relevait d'une expérience néocomportementaliste ; la proportion est passée à trois sur cinq entre 2005 et 2010. Cette expansion et la généralisation de la méthode ne peuvent qu'assécher les ressources dévolues aux autres approches des faits sociaux et humains*. Mais en dépit de sa médiatisation, de son succès auprès des autorités publiques et de financeurs privés et des structures académiques, la méthode des nouveaux comportementalistes ne fait pas l'unanimité au sein de la communauté scientifique et parmi les acteurs et spécialistes du développement.

UNE SUPRÉMATIE CONTESTÉE

Certes, nous ne sommes pas nombreux à critiquer de façon radicale la nouvelle économie comportementale tant la séduction

* À la suite de la consécration par l'ONU de 2005 comme année du microcrédit et à l'attribution en 2006 à Muhammad Yunus du prix Nobel de la Paix, le microcrédit, érigé au rang d'instrument privilégié de lutte contre la pauvreté, a capté l'attention des médias, des décideurs, de l'opinion publique et... une part croissante de fonds publics et privés. Toutefois, l'écart entre l'engouement pour ce type de prêt et la réalité du financement est resté considérable, l'octroi de ressources pour des projets de microcrédit ayant stagné aux environs de 3 % du budget global des organisations du système des Nations unies et de 1 % pour celui de la Banque mondiale.

exercée par ce mouvement est large. Rares sont les économistes qui osent publiquement affronter ceux qu'Angus Deaton désigne comme les « randomistas ». Cet économiste, dont le nœud papillon tranche avec les tenues et les postures généralement décontractées des nouveaux comportementalistes, est de ceux-là ; et pas seulement depuis qu'il a reçu le prix Nobel d'économie 2015. Les critiques vont bon train au gré d'échanges privés par courriels et dans les conversations de couloirs des centres de recherche et des facultés. Mais beaucoup de jeunes chercheurs redoutent que l'expression publique de désaccords vis-à-vis d'une méthode qui a le vent en poupe et reçoit de larges subsides pour mener ses travaux nuise à leur future carrière. On pourrait croire que les économistes *mainstream* les plus intellectuellement actifs dans la défense de la concurrence pure et parfaite la promeuvent au sein des institutions académiques. La « libre compétition » pour l'affectation des postes et de crédits de recherche apparaît très formelle. Un paradoxe dû au fait que nombre d'entre eux exercent leurs talents dans des universités publiques et que, lorsqu'ils le font dans des établissements privés, ils jouissent d'un statut lié à leur « tenure » qui leur assure la sécurité quasi complète d'un emploi à vie. Il n'est dès lors pas étonnant que le conformisme aux idées dominantes soit tenace et apparaisse comme le moyen le plus immédiat de faire carrière, une posture qui peu à peu réduit à la portion congrue la confrontation émulative entre formes de connaissances.

Les soutiens financiers extérieurs ont permis aux adeptes du nouveau comportementalisme d'occuper eux-mêmes des positions rentières d'où ils exercent un monopole intellectuel croissant. Leur instrumentalisation de la connaissance se fait au bénéfice des dominants et de ceux qui propagent la méthode, avec un effet de réputation associé à celui de rente dont bénéficient les premiers à avoir adopté une technique. Leur rhétorique est adaptée aux transformations socio-économiques en cours et aux représentations qui les accompagnent. Au-delà de la captation de ressources publiques et privées de la recherche, qui pourraient être

plus utilement affectées*, c'est la compréhension des faits humains et sociaux que ce quasi-monopole menace fortement. Certains chercheurs, très circonspects quant aux résultats, mais désirant mieux connaître les modalités des expériences et les propositions faites, invitent régulièrement des spécialistes du comportementalisme à les exposer, une manière de récupérer du « matériau » à l'appui de leur critique, dans l'espoir d'un changement de mode et dans la perspective de prochaines publications : en résumé, dans le cadre d'un débat intellectuel légitime et nécessaire. Quant aux journalistes, largement séduits, ils émettent rarement des réserves et n'invitent qu'exceptionnellement les « réfractaires » à s'exprimer, préférant accorder une large audience à ce courant. Les échos très positifs dont l'œuvre de Thaler a bénéficié dans la presse après qu'il ait reçu le prix Nobel d'économie à l'automne 2017 l'illustrent amplement. L'humour ne manque pas parfois parmi certaines critiques, y compris sous forme de caricatures, comme celles de Marc Roesch¹¹¹, ou de boutades. Angus Deaton s'est ainsi demandé si l'efficacité des parachutes avait d'abord été testée par la méthode phare des nouveaux comportementalistes : une randomisation avec usage de parachutes placebo¹¹². Cet humour permet de dramatiser une question qui, pourtant, engage notre avenir, singulièrement celui des populations parmi les plus vulnérables de la planète, tout en interrogeant les limites de la méthode, par ailleurs extrêmement coûteuse.

UNE TECHNIQUE CÔUTEUSE

Le recours à l'expertise des nouveaux comportementalistes est dispendieux¹¹³. En 2004, la Banque mondiale a évalué entre 200 000 et 900 000 dollars le montant moyen des expérimentations de ce type auxquelles elle avait participé. Depuis, avec des tests de bien plus grande ampleur et des financements provenant de différentes

* À quand une étude par randomisation comparant l'attribution des crédits de recherches menées selon différentes méthodes d'investigation afin de mesurer l'importance des progrès apportés par chacune d'elles en matière de connaissance et d'utilité collective ?

sources publiques et privées, ce chiffre atteint les deux millions de dollars par expérimentation¹¹⁴. N'est-ce pas beaucoup pour découvrir que le montant épargné déposé dans une organisation diminue avec l'augmentation de la distance et du coût pour se rendre dans une de ses agences¹¹⁵? Ou que la distribution gratuite de repas dans les écoles permet de diminuer le taux d'absentéisme des élèves¹¹⁶? Ou que l'instauration de classes à petits effectifs a un effet positif sur le niveau d'apprentissage des enfants? Il est vrai qu'aucune de ces évidences n'avait été prouvée jusque-là par cette technique : à en croire les nouveaux comportementalistes, ces faits n'avaient donc tout simplement pas été validés « scientifiquement ».

Or l'augmentation de cette charge pour les finances publiques et les fondations privées se fait dans un contexte où le coût de suivi des Objectifs de développement durable (qui ont pris la suite des Objectifs du millénaire pour le développement) s'accroît de façon gigantesque*. On peut d'abord se demander si la dépense engagée pour mener une expérimentation comportementaliste ne va pas en quelque sorte surlégitimer la valeur qui lui est accordée par les commanditaires (elle acquiert une valeur subjective d'autant plus grande qu'a été dépensé beaucoup pour l'obtenir). Et d'autre part, pour ceux qui réalisent ces tests, n'y a-t-il pas obligation de sur vendre leurs résultats et d'éviter les rencontres publiques avec les critiques de leur méthode qui pourraient, en introduisant des doutes, la déprécier? Leurs silences sur d'éventuels échecs peuvent être déterminés par une volonté de ne pas décevoir leurs commanditaires qui, selon toute évidence, se contentent de lire les résumés des expérimentations et de la communication publique qui en est habilement faite. Inutile de préciser que sont exceptionnellement citées les limites scientifiques des travaux menés et que

* « Selon des calculs de Morten Jerven, le suivi des OMD [Objectifs du millénaire pour le développement] sur 2000-2015, s'il avait été réalisé, ce qui n'a pas été le cas, aurait eu un coût supérieur à 28 milliards de dollars. Sur cette base, le suivi des ODD [Objectifs de développement durable] devrait coûter plus de 254 milliards de dollars, soit environ le double d'une année d'aide publique au développement », in François Egil, « Les Objectifs de développement durable, nouveaux "palais de cristal" ? », *Politique africaine*, n° 140, 2015, p. 185. Remarquons que « Egil » est un pseudonyme cachant deux spécialistes du développement qui ont souhaité garder l'anonymat.

les bibliographies de ces études ignorent les travaux contestant la méthode et ses résultats.

C'est un fait indéniable : les nouveaux comportementalistes occupent le haut du pavé médiatique. Ce qui doit nous préoccuper, c'est que dans un contexte de limitation des moyens affectés à la recherche en sciences sociales, la notoriété acquise par ces études, la séduction qu'exerce l'apparente scientificité de tests comme ceux par randomisation et l'affichage d'un pragmatisme, qui serait éloigné de toute idéologie, risquent d'entraîner un effet d'éviction pour d'autres problématiques. Ces dernières sont pourtant moins coûteuses, surtout si on compare le coût relatif des connaissances effectivement apportées par chacune des méthodes en sciences humaines et sociales.

UNE APPLICABILITÉ ET UNE RÉPLICABILITÉ DES TESTS LIMITÉES

Les nouveaux comportementalistes, nous l'avons vu, ont largement soutenu que la méthode de production de la preuve par expérimentation d'un bien ou d'un service sur deux échantillons de populations choisis de façon aléatoire était, et de loin, plus rigoureuse que toute autre. Or cette prétention a été fortement remise en question par certains chercheurs. Mais les nouveaux comportementalistes ne tiennent pas pour autant compte des limites¹¹⁷ ainsi soulevées. Quelles sont-elles ?

Remarquons tout d'abord que les limites de comparaison à partir d'échantillons de populations tirés au hasard ont été relevées avant que ces économistes ne s'en emparent pour les tests médicaux, en particulier en ce qui concerne les vaccinations¹¹⁸. Il est étonnant qu'ils n'y fassent pas référence, notamment pour ce qui est de la possibilité – d'un point de vue éthique – d'appliquer ce type de test. La volonté de savoir ne peut pas justifier en effet tout type d'enquête, tant en ce qui concerne des traitements médicaux, la prévention de maladies ou l'affectation de financements, d'assurances, de logement ou de services d'éducation, et encore moins de distribution

d'une aide*. Mais, pour ce qui est de la vente ou de la distribution de biens et services non médicaux, en particulier financiers, les difficultés sont encore plus grandes pour tester des échantillons humains¹¹⁹. Sont ignorées aussi les critiques adressées à des comparaisons des modalités d'aide sociale aux États-Unis dans les années 1960-1980 quand dominaient les interventions publiques dites « keynésiennes », que nous avons évoquées plus haut.

Les limites techniques des expérimentations sont à la fois internes et externes. Les premières tiennent à la fiabilité des informations récoltées par ce type de test. Les secondes¹²⁰ tiennent à la capacité de les reproduire et de les généraliser hors de leur contexte. Un résultat obtenu au sein d'un espace donné et pour une population particulière peut difficilement être transposé dans un milieu ayant d'autres caractéristiques. Ainsi un argument contre l'idée que la science économique a gagné en scientificité du seul fait d'être devenue « expérimentale », en s'inspirant de certaines sciences dites « exactes », tient au fait que les capacités de reproduction de l'expérience – en l'occurrence de répliquer la méthode sur un autre terrain – sont restreintes. Il est plus facile de reproduire l'essai d'un engrais ou d'un désherbant et de mesurer son effet sur les rendements d'une terre que de répliquer à l'identique une expérimentation *in vivo* sur des humains : dans la plupart des cas, beaucoup trop de facteurs collectifs et personnels auront changé entre les deux périodes de test parmi ces populations pour pouvoir prétendre reproduire la même expérience. Soit il faut accroître considérablement les effectifs du test, ce qui implique, on l'a dit, des coûts supplémentaires. Soit il faut supposer que ces changements n'impactent pas le résultat obtenu. C'est bien l'hypothèse (généralement implicite) contenue dans la proposition des nouveaux comportementalistes : la validité apportée par un test réalisé dans un lieu particulier serait transposable sans

* À quelques exceptions près néanmoins. Ainsi Esther Duflo, dans une interview donnée à *laviedesidées.fr* (5 mai 2009), a-t-elle à juste titre indiqué : « Une ONG indienne nous avait demandé de travailler avec elle sur son programme de support aux enfants très mal nourris. Ils identifient des enfants très mal nourris, puis une fois qu'ils ont été identifiés, ils donnent aux mères à la fois des conseils et des suppléments. On devait évaluer ce programme ; j'ai refusé parce qu'à partir du moment où on a identifié un enfant très mal nourri, on ne peut pas éthiquement ne pas le nourrir » (p. 7).

réserve en dehors de ces circonstances nécessairement spécifiques. Selon l'objet de l'expérimentation, ces limites internes et externes peuvent être plus ou moins fortes.

Une observation minutieuse de la façon dont sont choisis les sites des enquêtes et ceux soumis au test, la récolte des informations chiffrées et leur traitement révèle de nombreux bricolages* dans l'élaboration et le traitement du test. Quelques chercheurs ont démonté les mécanismes de production de « la preuve à tout prix », comme Guérin et Quentin à partir d'un test par randomisation d'une opération de microassurance au Cambodge¹²¹. Jatteau¹²², ancien collaborateur de l'équipe J-PAL, a analysé de façon très fine les mécanismes de production d'une illusion de scientificité en notant la distance existante entre les responsables de chaque programme de randomisation et ceux chargés de collecter les données chiffrées.

Le but des nouveaux économistes comportementalistes est de pouvoir affirmer que les tests correspondent au protocole exigé par leur technique de randomisation. Certains bricolages font qu'on est très éloigné de l'idéal d'un essai tel qu'il peut être mené en laboratoire. Les observateurs critiques des randomisations relèvent assez souvent des biais dans la sélection des enquêtés et dans les conditions de déroulement du test. Ainsi quand sont comparés les effets d'un enseignement donné dans une classe d'un effectif de vingt élèves et dans une autre de quarante, il apparaît que les groupes sociaux les mieux informés et les mieux dotés font en sorte que leurs enfants échappent à des classes en sureffectifs. Dans le cas de l'évaluation du RSA (Revenu de solidarité active) en France, le choix des territoires témoins n'a pas été laissé au hasard. Les élus ont sélectionné les territoires bénéficiant ou non du dispositif¹²³. Parfois, le biais est moins évident à constater. Guérin note¹²⁴ que, pour l'évaluation du projet de microassurance au Cambodge, les participants ont été tirés au sort lors de réunions au village.

Or toute la population n'y participe pas. On a donc tout lieu de penser que ceux qui sont venus n'avaient pas le profil moyen de la population locale. Peut-être disposaient-ils de plus de temps? Peut-être étaient-ils plus ouverts aux innovations? Peut-être étaient-ils davantage insérés socialement ou plus dépendants des leaders locaux? À moins que, concernant une réunion traitant de questions de santé, la fraction la plus malade de la population ait manifesté plus d'intérêt à être informée sur ce thème. Dans d'autres cas, faute d'un nombre suffisant de participants, ont été relevées des incitations pour prendre part au projet. Cela ne peut évidemment que perturber les résultats. On voit aussi, par exemple en matière de microcrédit, ceux exclus du crédit parvenir à en obtenir un malgré tout. Ils y arrivent notamment par le jeu de prête-nom ou en le sollicitant auprès d'une organisation concurrente dans une localité voisine. Ainsi les résultats obtenus se trouvent, à des degrés divers, faussés.

Que dire aussi, pour les tests s'étalant sur plusieurs mois et avec passages répétés de questionnaires, de la disparition d'enquêtés ou de leur migration, de leurs refus de répondre à une deuxième vague de questions, etc.? On parle pour ces cas d'abandon au cours de la période de test de « biais d'attrition ». Il y a aussi fort à parier que le pourcentage de non-réponses sera beaucoup plus important parmi une population ne recevant pas le prêt ou une aide que dans celle le ou la recevant. De même, l'incitation à la participation au test et à la volonté de donner des réponses de qualité sera plus réduite dans la première catégorie que dans la deuxième. On parle d'effet d'Hawthorne* pour décrire le fait que ceux qui sont retenus pour participer à un test sont beaucoup plus motivés que ceux qui ne servent que de groupe passif de contrôle permettant d'observer des différences. Une absence de prêt ou d'aide ne peut être considérée comme un placebo. Plus le taux de défection des enquêtés est élevé, plus il conviendrait d'accroître, pour en réduire l'effet, le nombre des testés. Ce qui augmenterait considérablement le coût déjà très

* Le terme « bricolage » est utilisé par Béatrice Hibou et Boris Samuel en introduction au numéro *La macroéconomie par le bas*, numéro de la revue *Politique africaine* (2011, n° 4) tout en affirmant qu'en faisant apparaître des « objets macroéconomiques univoques » la macroéconomie « construit la réalité » (p. 9). Pour ce qui est de la production de fictions réalistes, la microéconomie et la macroéconomie du développement se rejoignent.

* Une expérimentation avait été menée au sein des usines Hawthorne en Illinois dans les années 1920. Il y avait été observé que les ouvriers sur lesquels on testait de nouvelles conditions de travail augmentaient leur productivité du simple fait que l'on s'occupe d'eux. On le désigne aussi comme « effet d'observation ».

élevé comme on l'a noté pour ce type de recherche. Toutes ces déformations ne sont qu'exceptionnellement identiques chez les deux populations comparées.

Il faudrait être certain que les conditions d'une expérimentation, menée dans un milieu ayant des caractéristiques particulières, soient telles que la solution suggérée à la suite d'un test en un lieu particulier puisse être reproduite partout. Il peut exister des facteurs extérieurs, non pris en compte parce que estimés contingents, au rôle favorable dans un cas et défavorable dans un autre; ce qui supposerait une observation détaillée de l'environnement social, technique, mental, culturel, historique, etc. Tout comme pour les tests en laboratoire¹²⁵, une absence forte de contextualisation des expérimentations par randomisation limite les conclusions que l'on peut tirer de leurs résultats. L'inscription précise dans l'espace et dans le temps d'une observation, résultat d'une enquête à caractère quantitatif et/ou qualitatif, permet de situer, d'analyser et de comprendre le poids plus ou moins important d'un effet (involontaire ou recherché comme impact) et les mécanismes par lesquels il se produit localement et peut avoir des résonnances globales. Cet effet diffère selon les groupes sociaux concernés, dont les membres manifestent à la fois unité et hétérogénéité (en fonction des caractéristiques retenues de la population). Sinon, sans cette contextualisation, comment savoir si cet effet se reproduira ailleurs et dans quelle proportion ?

Si l'on teste le fait que des agriculteurs utilisent ou non un engrais ou un herbicide à la suite de telle ou telle incitation, il est présumé que cet emploi augmente le revenu de celui qui les acquiert; ce qui n'est pas toujours le cas. Et surtout ne sont pas appréciés ce que l'on peut considérer comme des dommages collatéraux; autrement dit des externalités négatives. Par exemple, l'emploi d'un désherbant peut se faire au détriment de l'emploi d'une main-d'œuvre locale, jusque-là chargée de sarcler les cultures ou les plantations, qui subit une diminution de ses revenus. Ces travailleurs occasionnels peuvent être contraints de s'expatrier. Leurs anciens employeurs peuvent ensuite être obligés par exemple de faire appel à une autre main-d'œuvre pour la récolte ou de mécaniser une partie du processus de production. Ainsi, à plus ou moins longue échéance, des réactions en chaîne sont enclenchées. Elles influent notamment sur le

revenu disponible de chacun et sur la circulation monétaire locale; et par conséquent sur l'ensemble des revenus.

Et si l'on teste des mesures d'incitation au travail de chômeurs, il est difficile d'imaginer – à volume disponible d'emplois donné dans un secteur géographique – que la probabilité accrue pour un petit groupe de trouver un poste puisse être généralisée à tous les sans-emploi du lieu, sauf à considérer qu'il existe une masse considérable de postes à pourvoir. C'est un processus de file d'attente qui va toucher de façon de plus en plus préjudiciable les derniers bénéficiaires d'un dispositif. Mais on peut noter aussi en la matière des mécanismes d'interaction sociale. Si quelqu'un est proche d'une personne bénéficiant d'un programme d'appui à la recherche d'emploi, le fait que celui-ci (re)trouve un emploi peut encourager l'entourage à persévérer dans sa propre recherche d'emploi et lui permettre de le trouver. Ou, au contraire, la discrimination qu'il subit peut fortement le décourager. De la même façon, on sait que la distribution de crédits à de petits entrepreneurs peut les rendre plus compétitifs par rapport à d'autres producteurs des mêmes biens ou services qui n'en bénéficient pas et qui voient en conséquence leurs revenus diminuer¹²⁶. Il s'agit aussi de l'hétérogénéité des résultats constatés selon la diversité des caractéristiques des personnes testées. La multiplicité possible des sources et la variation des revenus tenant à des facteurs sur lesquels chacun n'a au plan personnel que très peu de prise constituent quelques-unes des pierres d'achoppement. Les randomisateurs préfèrent généralement oublier les disparités au profit de la recherche de résultats moyens. Ceux-ci leur permettent de conclure quant à l'existence ou non d'un impact positif à la suite de l'usage de tel bien ou service.

Pour apprécier les conséquences de la diversité des échantillons de populations testées, il conviendrait non seulement que les effectifs de celles-ci soient, et de beaucoup, accrus, ce qu'affirment les nouveaux comportementalistes, mais que les batteries de questions le soient aussi. Ce qui permettrait de se rapprocher de la densité d'informations recueillies par les approches qualitatives. Mais à un coût bien supérieur.

Il faudrait s'assurer que les résultats de test constatés comme étant positifs « en moyenne » ne se révèlent pas, plus ou moins fortement, préjudiciables à une partie de la population. Dans les tests

par randomisation, les changements sont généralement davantage constatés statistiquement que véritablement expliqués, faute de référence aux structures socio-économiques et aux répercussions que peuvent avoir les contradictions de ces dernières, à leurs dynamiques, aux résistances et aux conflits d'intérêt (on l'argumentera au troisième chapitre). Or il est exceptionnel que ce qui bénéficie aux uns n'impacte pas plus ou moins négativement quelques autres. Reprenons la comparaison avec les tests médicaux si souvent faite par les randomisateurs : si un médicament guérit un grand nombre de patients ou qu'un vaccin protège contre une infection, mais que l'un ou l'autre nuit gravement à la santé de certaines personnes, leur résultat est dit « négatif ». Dans un autre domaine, si l'on observe qu'une partie des clients du microcrédit se trouve en situation de surendettement et d'appauvrissement, on devrait – en appliquant les mêmes réserves que les médecins – déconseiller sa diffusion ou, à tout le moins, prévoir des mesures compensatrices adéquates.

Et surtout, toute décision a des effets différents à court, moyen et long terme ; et ceux-ci peuvent évoluer au fil du temps et donc être contradictoires. La trop faible durée de la plupart des expérimentations (fortement dépendante de la volonté des commanditaires de disposer rapidement des résultats) permet généralement de révéler les seuls effets assez immédiats¹²⁷. Par exemple en matière de microcrédit, il est exceptionnel que, à la suite d'une seule période d'emprunt, soient perceptibles les difficultés de remboursement caractéristiques d'un surendettement, amenant à jouer sur différentes sources de financement et à activer différents « tiroirs » comme les qualifie Guérin¹²⁸. Les débiteurs peuvent emprunter par ailleurs pour rembourser leurs prêts, notamment dans un cadre informel où, bien souvent, en cas de difficultés de l'emprunteur, seuls les intérêts sont perçus ou les échéances sont reportées¹²⁹. Il faudrait donc percevoir les effets du cumul de dettes pendant deux ou trois années. Seules des observations de terrain des revenus et du patrimoine des ménages enregistrés pendant une période assez longue (dans leurs composantes monétaires et non monétaires) permettent de le comprendre. Des tests à court terme sont incapables de le saisir. Il en va bien évidemment aussi pour les effets de telle ou telle action sanitaire ou alimentaire ; certains effets peuvent n'être constatés qu'au bout... d'une génération.

On remarque encore que les essais par randomisation peuvent éclairer les choix entre telle ou telle modalité de distribution d'un bien ou d'un service, mais que, comme cela a été noté, faute d'une contextualisation suffisante, la méthode ne permet pas de comprendre les processus* et en conséquence les raisons qui aboutissent à ce résultat¹³⁰ ni la dynamique susceptible d'être ainsi enclenchée. Les expérimentations qualifiées de « réalistes » par les nouveaux comportementalistes concluent sur ce qu'il est conseillé de faire et ce qu'il faut s'abstenir de faire pour atteindre un objectif donné et limité. Toutefois, le problème est que généralement la raison de la réussite (et implicitement de l'échec) n'est pas approfondie. Un simple constat chiffré invite à la généralisation de la mesure sans que des causes de son succès (ou de ses limites) soient données ; ce qui restreint la prétention d'offrir une démarche « scientifique ». Celle-ci supposerait de dépasser la constatation du degré, plus ou moins grand, d'efficacité ; mais aussi d'en expliquer le pourquoi (les causes) et le comment (les enchaînements de causes). Duflo, dans une *Keynote Lecture* donnée à la Conférence annuelle de la Royal Economic Society le 21 mars 2016 à l'université du Sussex, indique que sa recherche porte sur « les effets des causes » et non sur les causes elles-mêmes. Et on pourrait ajouter encore moins sur les processus causals¹³¹. Cette contextualisation suppose de saisir à la fois la globalité dans laquelle l'intervention se situe et les effets en chaîne qu'elle provoque. Ce sont généralement des échos plus ou moins puissants, y compris temporellement, autrement dit des interactions multiples et parfois contradictoires à différents niveaux. Introduire ce degré de complexité oblige à reconnaître que tel effet enregistré dans un milieu serait différent s'il avait été testé ailleurs, voire dans un autre temps mais dans le même lieu. On est *a priori* dans l'empirisme le plus plat puisque le résultat est bien

* Il a été relevé que le nouveau comportementalisme avait émergé notamment comme la théorie des jeux en tant que critique de l'économie standard. Il se heurte à une même limite dans l'explication. Laurent Cordonnier, dans « Rationalité stratégique et émergence des normes », *Cahiers d'économie politique*, vol. 24, n° 1, 1994, p. 227-244, avait montré que dans la théorie des jeux non coopératifs les normes ne peuvent émerger que si elles existent déjà...

souvent difficilement reproductible s'il n'est pas conduit dans des situations identiques.

À cela s'ajoute que ce qui est constaté à un niveau local ne l'est pas nécessairement à un niveau global, compte tenu précisément d'externalités¹³² qui ne sont pas perceptibles dans un site en quelque sorte protégé. Les randomisations portent sur des projets limités visant à diffuser tel type de biens ou services plutôt que tel autre, ou à affiner les méthodes de leur diffusion. Vu l'impossibilité de généraliser ces tests en tout lieu et tout temps et à toute sorte de projets, les expérimentations ne peuvent pas permettre un arbitrage entre tels ou tels types d'équipement par exemple. Interrogée quant à la capacité de la méthode expérimentale d'orienter un choix entre politique d'éducation, de santé, d'accès au crédit ou de réforme agraire, Esther Duflo a répondu : « À ce niveau de généralité, je préférerais ne pas répondre à cette question. C'est une question politique, c'est-à-dire qui correspond plus à un choix de société qu'à ce qu'un conseiller technique, position que je considère avoir, peut apporter. Là où je peux venir en aide si vous êtes dirigeant d'un pays en développement, c'est une fois que vous avez décidé que vous allez mettre l'accent sur l'éducation¹³³. »

Quand une autorité publique décide ou non de l'implantation d'un barrage ou d'autoriser celle-ci, elle ne peut pas se contenter d'un test général sur l'impact et les effets d'une retenue d'eau. Du fait notamment d'opportunités opposées ou complémentaires pour l'irrigation, la pisciculture et la fourniture d'électricité, chaque fois la construction est réalisée dans un environnement humain et physique particulier, pour des besoins eux-mêmes spécifiques, locaux et/ou plus généraux. Ils révèlent des usages généraux pouvant être opposés et la rivalité d'intérêts particuliers. Les effets diffèrent aussi selon la taille de l'équipement. Comment, par randomisation ou test en laboratoire serait-il possible de savoir s'il est préférable de construire une route, une voie ferrée ou un canal, voire de déplacer le site d'un aéroport? Comment choisir entre un pont, un service de bac, un hôpital ou un lycée? Or c'est aussi (et parfois surtout) à ce type d'arbitrage auquel se trouvent confrontés (localement et globalement) les responsables du développement, au Nord comme au Sud d'ailleurs. Sauf à supposer (et peut-être est-ce le cas conscient d'un certain nombre de nouveaux comportementalistes)

que ce type de choix ne relève que des lois de la concurrence entre des intérêts privés qui décident ou non de financer tel équipement plutôt que tel autre. Ou de l'utilité de ne tenir compte que de la rentabilité financière, en excluant du calcul tous les coûts non monétaires. L'incapacité de la méthode des nouveaux économistes comportementalistes à éclairer ces choix ne provient pas seulement d'un problème technique, à savoir la quasi-incapacité de le soumettre à un test. En fait, de tels choix impliquent la prise en compte d'effets collectifs, positifs pour les uns et négatifs pour les autres; et donc de normes morales et éthiques à caractère politique. Ce problème de rapport au collectif sera approfondi au troisième chapitre.

DES LIMITES AVÉRÉES, UN UNANIMISME ANCRÉ

L'affirmation d'une solidité et d'une efficacité plus grandes de la méthode privilégiée des nouveaux comportementalistes par rapport à d'autres méthodes quantitatives ou qualitatives ou articulant les deux ne résiste donc pas à une analyse approfondie des logiques de fonctionnement des sociétés. Compte tenu de leurs limites, il a été indiqué que les tests par randomisation seraient pertinents pour moins d'un vingtième des interventions en développement¹³⁴. François Bourguignon, ancien économiste en chef et premier vice-président de la Banque mondiale, alors directeur de l'École d'économie de Paris, dans un discours à une conférence de l'Agence française de développement a invoqué le bon sens d'une pluralité de méthodes :

« Nous avons même entendu des collègues, de bons collègues, dire que dans le domaine du développement et pour l'aide au développement, la seule approche fructueuse était dorénavant de faire des contrôles aléatoires dans tous les champs possibles d'interventions. Et à la fin, nous aurons une carte énorme, un énorme catalogue disant : "Cela marche, ceci ne marche pas." Ceci est fou ! Ceci ne marchera jamais et, pour cela, nous avons absolument besoin des autres approches pour l'évaluation des politiques et des programmes. La "pure preuve scientifique" sur tout ce qui est concerné par le développement est simplement complètement impossible. Nous devons vivre avec cette connaissance imparfaite¹³⁵. »

On peut remarquer aussi que même Thaler, une personnalité phare du comportementalisme en économie, paraît lui aussi sceptique quant à la généralisation des randomisations par ses jeunes collègues. Dans la somme qu'il consacre à sa contribution au développement de ce mouvement, *Misbehaving: The Making of Behavioural Economic*, il note que le *randomized control trial*, s'il a fait ses preuves notamment dans le champ de l'éducation (p. 353-355) n'est pas approprié en tout lieu et en tout temps. Il n'est pas possible, remarque-t-il par exemple, pour une entreprise de choisir ainsi le type de cotisation retraite car elle ne peut pas discriminer ses salariés (p. 338, en note) ou pour un gouvernement désirant mesurer l'effet sur l'emploi d'une réduction des impôts sur les entreprises ou sur les biens de consommation (p. 350-351). Il évoque lui aussi le coût considérable des randomisations (p. 340) par rapport à d'autres interventions comportementalistes réalisées par des évaluations menées par test économétrique à partir d'expérimentations dites « naturelles » ou sur des échantillons beaucoup plus réduits de population. Dans les dernières pages de son ouvrage autobiographique (p. 341-342), Thaler met en garde contre les solutions supposées miraculeuses. Il affirme : « Nous ne pouvons pas résoudre tous les problèmes en un seul clic [*one-click solution*]. » La critique est ainsi devenue interne au mouvement des nouveaux comportementalistes en dénonçant les excès provoqués par le dogmatisme de ces éléments les plus en pointe. Peut-être que ce doute lui a valu d'obtenir seul le prix Nobel d'économie et de ne pas le partager avec Duflo.

Des tests par randomisation pour comparer les réactions de deux échantillons de population auxquels on administre ou non un traitement pourraient être réalisés avec plus de rigueur afin de ne pas forcer les résultats publiés comme nous le montrerons¹³⁶ : en dehors des hypothèses économistes comportementalistes sur l'universalité de la psychologie humaine ; en l'accompagnant donc d'autres approches historiques, sociologiques, politiques, socio-économiques notamment, permettant en particulier de tenir compte de la diversité des contextes. Et surtout son application devrait cesser de prétendre être une recette passe-partout permettant de tout évaluer. Cela conduirait à cantonner son application à des domaines particuliers comme ont manifestement choisi de le faire les services d'évaluation de l'Agence française de développement¹³⁷.

Mais de fait la technique expérimentale par tests est devenue une méthode phare de la jeune génération des nouveaux comportementalistes. Ils se la sont largement appropriée et, à leurs yeux, elle est devenue seule capable de tout prouver « scientifiquement » par les vertus de la rigueur du chiffrage¹³⁸. Ceux qui doutent des bienfaits de la méthode redoutent sa généralisation pour légitimer toute prise de décision. Si les critiques sont convaincus qu'assez rapidement le bon sens l'emportera et que seront ainsi reconstruites les limites voire les erreurs de cette méthode, je pense que c'est peut-être faire preuve de beaucoup d'optimisme. Sans changements profonds dans l'organisation sociale et au sein des institutions qui commandent ce type d'études (parfois dans les deux sens du verbe commander), peu d'indices font espérer une rapide perte d'influence de ces économistes, tant au sein de la discipline que dans les sphères gouvernementales où les comportementalistes sont reconnus comme des experts. Aujourd'hui, le mode de production des vérités par les nouveaux comportementalistes en tant que rhétorique est circulaire parce qu'ils sont liés à des systèmes de pouvoir (publics et privés) qui en quelque sorte permettent leur essor et la reconnaissance de leur expertise¹³⁹. Les deux se soutiennent par le flux inversé de l'argent et du savoir. Les autorités se veulent rationnelles, informées et elles aussi pragmatiques. En produisant des outils utiles à l'exercice du pouvoir, ces nouveaux économistes soutiennent ceux qui se drapent en néo-despotes éclairés face à leurs sujets. Nous verrons que la construction de leur légitimité dépasse ce processus *top/down* de domination par une nouvelle ingénierie sociale.

Les limites du nouveau comportementalisme ne se réduisent évidemment pas aux seules techniques employées dans leurs tests par ce groupe d'économistes, telles qu'elles viennent d'être argumentées. Elles tiennent aussi aux hypothèses formulées avec l'intention affichée de dépasser celles développées par l'analyse économique au cours des deux siècles précédents. Mais avant de l'argumenter, poursuivons notre lecture critique en décortiquant de façon très précise cette méthode expérimentale par randomisation à travers l'exemple d'un test mené en Inde.

II. DE LA PREUVE PAR EXPÉRIMENTATION, ET DE SES LIMITES : UN EXEMPLE ORDINAIRE EN INDE

*« Toute science serait superflue si l'apparence répondait
directement à la nature des choses. »*

KARL MARX, *Le Capital*, Livre III, chapitre 48.

Comprendre l'essor du nouveau comportementalisme, c'est saisir sa méthode et montrer la trame de son argumentaire. Revendiquant une démarche essentiellement pragmatique, comme il convient à un courant voulant convaincre les dirigeants d'organismes publics et privés de dépenser – ou plutôt d'investir –, il se propose de résoudre différemment les problèmes auxquels ils se trouvent confrontés. Plusieurs fois évoqué (voir encadré, p. 43-44), le Rapport 2015 de la Banque mondiale consacré au comportementalisme prétend apporter aux experts un renouvellement de leur boîte à outils théoriques, de leur approche des problèmes et en conséquence du management des projets de développement appelés à être appliqués dans des pays à revenu par tête faible, moyen ou élevé. De nombreux exemples y sont empruntés au champ financier et aux incitations qui peuvent être mises en place afin de réduire l'incidence de la pauvreté. Grâce à ces préconisations, les populations augmenteraient leur taux d'épargne, présumé insuffisant, investiraient productivement, s'assureraient contre les risques, etc. Nous verrons la raison de cette prévalence de la finance et de la monnaie dans les études des nouveaux comportementalistes.

Les expérimentations menées pour comparer les résultats de telle ou telle intervention jouent un rôle essentiel car elles servent de preuve principale pour légitimer les décisions qui seront prises à leur suite. Ce faisant est également affichée une rupture avec

les anciennes façons de penser les actions humaines et leurs déterminants.

Observons maintenant de façon détaillée une de ces expérimentations, piochée parmi tant d'autres du même type, menées par les nouveaux économistes comportementalistes. C'est là un des multiples avatars de la technique « copier-coller » qu'affecte cette nouvelle génération d'économistes se comportant dans l'exercice comme des Diafoirus, ces médecins prétentieux de Molière. Ce test a consisté à mesurer dans des villages du centre-est du sous-continent indien l'effet que peut avoir sur les comportements d'épargne le dépôt d'une somme sur un compte plutôt que son versement sous forme d'espèces, de « *cash* » pour reprendre l'expression désormais largement usitée¹⁴⁰. La décision du gouvernement indien en novembre 2016 de remplacer les coupures de 500 et 1 000 roupies par deux nouveaux billets de 1 000 et 2 000 roupies émis en nombre d'abord restreint afin d'accélérer la transition vers une société (presque) sans *cash* l'éclaire politiquement sous un jour que l'expérimentation n'avait pas (encore) lors de sa réalisation (en 2013-2014). Cette présentation permettra de mieux connaître la façon dont, à travers leur méthode phare de la randomisation, les nouveaux économistes comportementalistes mènent leurs tests et de mieux appréhender les carences que présentent ces derniers.

LA MONNAIE ET LA FINANCE, DOMAINES PRIVILÉGIÉS DES EXPÉRIMENTATIONS

L'expérimentation concerne un domaine crucial tant pour le développement du nouveau comportementalisme que pour les interventions publiques et privées : le secteur financier. Rien d'étonnant compte tenu de la place centrale de la finance dans l'économie et plus spécifiquement dans la propagation du néolibéralisme¹⁴¹. Il n'est donc pas inutile d'en tracer à grands traits les contours afin de prendre la mesure de l'expérimentation en Inde.

La financiarisation constitue un domaine essentiel non seulement pour l'offre de services adaptés aux besoins des populations, mais aussi pour sa contribution à leur assujettissement grâce à la discipline qu'elle fait subir au quotidien. C'est un élément central

dans la participation à ce que Zygmunt Bauman désigne comme une *société liquide*¹⁴² que le moule néolibéral façonne du global au local. Y prime la liberté individuelle sur la sécurité collective, injonction est faite à chacun d'être flexible, de s'adapter sans cesse aux changements, de ne penser qu'au court terme plutôt que de se projeter dans le long terme et, afin de faire face aux multiples risques inhérents à la fragilité de ce type de société, de se protéger grâce à la finance. Dans les formes actuelles d'organisation des systèmes de production et d'échange, aux échelons local, national et mondial, la financiarisation a atteint ainsi une telle surface et un tel degré dans l'interdépendance des activités humaines, à chaque niveau de leur réalisation, de la base au sommet et inversement, qu'il est devenu impossible d'y échapper. Aujourd'hui, le monde est soumis à une financiarisation quasi généralisée et l'endettement¹⁴³ devient massif à tous les échelons de la société. La dette mondiale privée et publique s'élève à 199 000 milliards de dollars (pour les deux tiers de dettes privées, et pour un tiers de dettes publiques). Si l'on tient compte de l'ensemble des charges d'intérêt, elles représenteraient actuellement environ 13 % des produits nationaux bruts cumulés. L'épargne, le crédit et la bancarisation à travers l'élimination du *cash* sont les meilleurs instruments qui soient pour dresser et gouverner. En cela, la finance est efficace y compris vis-à-vis de celles et ceux qui vivent dans les marges de l'humanité et que les services financiers (notamment de paiement), d'accompagnement et d'encadrement du crédit se font fort d'intégrer. La coercition devient invisible grâce à la pression exercée sur la gestion domestique quasi quotidienne des ressources et des dépenses contraintes. Elle est intériorisée par ceux qui y sont soumis. Leur *empowerment*, quand il est pensé de façon individuelle, n'est bien souvent que le visage policé de cette soumission. D'où la nécessité pour y parvenir d'inculquer des normes d'une supposée bonne gestion, y compris aux plus démunis vus comme autoentrepreneurs de leur destin et de leurs propres capacités présentées comme un capital. Au Nord comme au Sud, l'éducation financière¹⁴⁴ (voir encadré page suivante) et l'usage contraint de formes dématérialisées de la monnaie sont les armes de la nouvelle « société disciplinaire » chère à Foucault. La pression parvient ainsi à s'exercer de façon d'autant plus forte qu'elle passe par le consentement de ceux inclus dans cet ordre économique, politique et culturel. Pour

autant que les populations ne résistent pas aux dispositifs mis en place ou ne rusent pas en faisant semblant de s'y soumettre, ce qui peut être source considérable d'illusions et d'inefficacités. La marge financière prélevée, infime quand elle est ramenée à chacun, permet de dégager un surplus grandissant une fois multipliée par le grand nombre des assujettis. Les nouveaux comportementalistes et ceux qui investissent ce type d'approche apparaissent ainsi comme de lointains héritiers d'Alphonse Allais : « Il faut prendre l'argent là où il se trouve, c'est-à-dire chez les pauvres. Bon d'accord, ils n'ont pas beaucoup d'argent, mais il y a beaucoup de pauvres¹⁴⁵. » Et l'on pourrait ajouter que leur nombre augmente, et avec lui l'intense frustration due à la croissance des besoins insatisfaits*.

Éduquer financièrement les populations ?

La volonté d'inciter les pauvres à abandonner ce qui est considéré comme de « mauvaises habitudes » (c'est-à-dire non conformes à la doxa économique) explique que les recherches du nouveau comportementalisme soient fortement associées à des programmes d'éducation financière¹⁴⁶. Elles ont fleuri parallèlement d'une part à l'essor du microcrédit¹⁴⁷, d'autre part à la montée puis à la quasi-généralisation du surendettement¹⁴⁸. Au Sud, les projets d'inclusion financière de masse leur ouvrent une expansion potentielle considérable, en particulier grâce aux fameux *nudges*, qui fournissent des incitations à une « bonne gestion » des ressources rares. Il ne s'agit pas seulement d'informer sur les différents produits financiers existants en matière d'épargne, de crédit, d'assurance ou de transfert, mais surtout de remédier à ce qui est considéré comme étant des biais cognitifs et culturels jugés plus importants parmi ces populations que chez les autres¹⁴⁹.

* La critique n'est pas nouvelle. Friedrich Wilhelm Schultz dans *Die Bewegung der Produktion*, Zürich, 1843, p. 65-66 la formule ainsi : « Du fait précisément que la production globale augmente et dans la mesure même où elle augmente, les besoins, les désirs et les appétits augmentent aussi et la pauvreté relative peut donc augmenter, tandis que la pauvreté absolue diminue. Le Samoède [peuple de Sibérie] n'est pas pauvre avec son huile de baleine et ses poissons rances, parce que dans sa société fermée, tous ont les mêmes besoins. Mais dans un État qui va de l'avant et qui, au cours d'une dizaine d'années par exemple, a augmenté sa production totale d'un tiers par rapport à la population, l'ouvrier qui gagne autant au début et à la fin des dix ans n'est pas resté aussi prospère, mais s'est appauvri d'un tiers. » Karl Marx cite ce texte dans *Les Manuscrits de 1844*, traduction et présentation par Kostas Papaioannou in Karl Marx, *Critique de l'économie politique*, UGE, 10/18, p. 96.

L'éducation financière peut s'apparenter à un conseil, à une recommandation et aller jusqu'à une tentative de corriger ce qui apparaît comme un défaut d'information ou de compétences, voire une moralité défailante. On peut considérer que ces programmes instituent un dressage de l'espèce humaine *via* sa financiarisation. L'éducation financière peut aussi se traduire par une pression directe quand les personnes doivent recenser quotidiennement leurs dépenses, les inscrire dans des catégories qui les font apparaître comme indispensables, utiles ou au contraire superfétatoires. L'introduction d'éléments de formation tels que des listes de dépenses à réaliser, de cahiers recensant toutes les dépenses et la venue à domicile d'un conseiller qui en prend connaissance s'apparentent à une mise sous tutelle, d'autant plus puissante qu'elle est dispersée et individualisée. Elle est le véhicule d'un pouvoir devenu quasi invisible.

Le microcrédit joue un rôle analogue grâce à une autodiscipline pour ce qui est des prêts individuels. Cette pression peut être relayée par une structure de groupes avec les systèmes de caution mutuelle auxquels la médiatisation de la Grameen Bank fondée par Yunus a donné une portée quasi universelle, quand bien même l'organisation avait été contrainte en 2000 de privilégier un système de prêts individuels à la suite d'une forte montée des impayés. On a souvent mis en avant le fait que, dans de multiples structures, les emprunteurs étaient surtout des femmes et que cela devait être compris comme un indice de leur émancipation. Un certain nombre de chercheurs ont contesté la signification donnée à cette participation féminine en montrant que c'était d'abord un choix des organisations, motivé par la capacité beaucoup plus grande de leurs agents à exercer sur les femmes une pression efficace au remboursement des prêts¹⁵⁰. La normalisation des populations par le capitalisme s'était faite principalement à travers le travail salarié, la scolarisation des enfants, les modes d'urbanisation et de communication. Ces contraintes peuvent être pensées comme étant extérieures aux unités domestiques ou situées à leurs frontières. Les nouvelles contraintes de la financiarisation s'immiscent désormais plus subrepticement dans la vie quotidienne des ménages ; on peut dire du soir au matin et même la nuit dans les angoisses de leurs rêves, compte tenu des traumatismes psychologiques subis par les endettés. On peut avoir l'illusion que la normalisation introduite de façon explicite à travers une éducation financière ou implicite par les contraintes de remboursement des prêts changera les pratiques des populations les plus en marge du processus de financiarisation. On peut aussi penser qu'il s'agit d'un nouvel ordre par le compte. En quelque sorte, une conduite des comportements, avec l'équivoque du mot « conduite », qui désigne à la fois une manière de se comporter et un mécanisme de contrôle : une discipline budgétaire imposant une hiérarchie des besoins à satisfaire et des dettes à rembourser.

Il est remarquable que le dressage s'impose *via* le crédit, mais aussi au travers de distributions conditionnelles de monnaie¹⁵¹. On rencontre aujourd'hui ce type de programmes dans 52 pays (organisés par leurs gouvernements, des collectivités locales et aussi des fondations privées). De larges fractions des populations remplissant des conditions de résidence et de revenu reçoivent des fonds qu'elles n'ont pas à rembourser. Elles doivent seulement scolariser leurs enfants (et prime est généralement donnée à l'éducation des filles) et accepter un suivi médical (en particulier pour les femmes enceintes ou après leur accouchement et par la vaccination de leurs enfants). Le plus connu de ces programmes et le plus ancien est celui du Mexique : initié en 1997 sous le nom de *Progresa*, devenu en 2002 *Oportunidades*, puis en 2014 *Prospera* en incluant notamment un encouragement à l'inclusion financière *via* le crédit, l'épargne et l'assurance¹⁵². Il a fait l'objet d'une vaste campagne d'évaluation par randomisation. Le Brésil connaît un programme similaire avec la *Bolsa familia* versée à plus de 11 millions de familles¹⁵³. Plus de 45 millions et demi de personnes, pour une population totale de 190 millions de personnes, en bénéficient de façon directe et indirecte. Cela en fait le programme le plus important au monde. En anglais, on parle de *conditional cash transfers*¹⁵⁴. Destremau et Georges¹⁵⁵ rappellent de façon tout à fait pertinente que cette désignation commune largement répandue recouvre des dispositifs ayant des spécificités déterminées notamment par les formes locales différentes de citoyenneté. Les contreparties exigées des populations pour ces aides conditionnelles ne sont pas monétaires. Mais la distribution est bien soumise à des conditions qui, au Mexique, se sont renforcées au fil des programmes. Tout en ayant un caractère individuel (nettoyer devant sa porte, envoyer ses enfants à l'école avec des chaussures propres, etc.), les contreparties peuvent s'inscrire dans un cadre collectif. Morvant-Roux lors d'une enquête menée au Mexique durant l'été 2015¹⁵⁶ a relevé les pressions considérables qui s'exercent sur les populations (en particulier les femmes), allant jusqu'à inciter celles en surpoids à faire de l'exercice, en jouant au basket ou en pratiquant en groupe la marche à pied. Pour lutter contre leur obésité, et si elles veulent continuer à recevoir l'aide gouvernementale, elles doivent aussi suivre deux fois plus de visites médicales.

Le fait que la monnaie sert d'instrument de dressage, non seulement en conséquence d'un endettement mais aussi grâce à une distribution sans remboursement, permet d'appréhender l'ensemble de ces dispositifs comme des modes d'éducation financière. Cela apparaît de façon explicite à travers les formations et les suivis qui accompagnent ces distributions. La pression est implicite dans le cas d'un crédit sans accompagnement. Il fonctionne comme une injonction à peine déguisée visant à normaliser les populations. On comprend aussi sous cette forme l'argent n'est pas un intermédiaire élémentaire fonctionnel, mais qu'il institue un rapport social de

domination ; et cela même quand le pouvoir est occulté par le consentement à cette domination et que ce bon gouvernement parvient à inculquer une autodiscipline.

Proposer de mettre fin à cette forme moderne d'aliénation pour instituer une « bonne société » qui écarterait la finance, c'est un peu comme si du jour au lendemain on imaginait – selon l'expression d'Aristote – un monde dans lequel « les navettes tissaient toutes seules ». Ou comme si, plus prosaïquement, on voulait supprimer la fourniture et donc la production d'électricité pour s'opposer à ses effets environnementaux négatifs et aux profits considérables que ses pourvoyeurs réalisent. Pour répondre aux besoins croissants de services financiers, dans de nombreux pays, les pouvoirs publics encouragent une rapide extension de l'inclusion financière des populations par l'ouverture de comptes dans des établissements financiers¹⁵⁷. Voire cherchent à y contraindre par les obstacles mis aux paiements par *cash*.

UN TEST EMBLÉMATIQUE DE L'APPROCHE NÉOCOMPORTEMENTALISTE

C'est dans ce contexte, en particulier celui d'une demande par les autorités publiques et par les fondations privées d'expertises sur les comportements humains et les capacités de les modifier en matière monétaire et financière, que l'on doit saisir le caractère tout autant ordinaire qu'essentiel du choix de l'exemple de cette expérimentation en Inde. Cela doit être compris d'un triple point de vue, qui sont autant d'objectifs : celui de la fourniture d'un service pensé comme indispensable aux populations ; celui d'une volonté de mieux contrôler leurs flux monétaires ; et enfin celui d'une éducation financière. Un compte est supposé induire mécaniquement une meilleure gestion de leurs ressources par les membres des unités domestiques. La première approche intègre une perspective d'accroissement des capacités alors que les deux autres se situent dans celle d'un dressage des conduites des populations par leur autocontrôle. Les politiques d'inclusion financière, grâce à l'ouverture de comptes bancaires la facilitant, se doublent généralement

d'interventions pour réduire ce qui est présenté comme un illettrisme financier. Celui-ci entraînerait une mauvaise gestion de leurs maigres ressources par les « pauvres ». Ainsi, le manque de moyens (rareté confondue avec pauvreté) conduirait à sur-emprunter ou pour quelques-uns à dépenser dans des loteries en espérant des gains rapides¹⁵⁸. De là naîtraient une partie de leurs difficultés. L'expérimentation réalisée en Inde et analysée ici peut sembler avoir une ambition limitée et viser simplement au développement d'un service adapté qui accroîtrait le mieux-être de populations dites « pauvres ». Ses implications sont beaucoup plus larges. Ses dimensions sont non seulement financières et économiques, mais en tant que telles, politiques, sociales et culturelles. Parmi de multiples autres expérimentations de ce type, qui appliquent de façon zélée la même méthode, elle contribue à renforcer une logique normative, tant dans le champ du savoir que dans les pratiques de gestion des populations. Les chercheurs qui ont réalisé cette expérimentation le font certainement sans le percevoir en raison d'une sorte de naïveté empirique.

Le choix de cet exemple se justifie aussi par le lieu de cette expérimentation, l'Inde¹⁵⁹, un pays qui a connu et connaît un nombre considérable d'essais de ce type et où la volonté d'inclusion financière par l'ouverture de comptes est particulièrement forte. Il est donc à la fois banal et emblématique. Divers programmes l'illustrent. En 2008, le *National Rural Employment Guarantee Act* a permis à tout foyer vivant en zone rurale d'être rémunéré pour un travail non qualifié pendant cent jours ; l'ouverture d'un compte bancaire a souvent été un prérequis pour en bénéficier. Le *Pradhan Mantri Jan-Dhan Yojana* (ou *Prime Minister's People Money Scheme*) proposé en août 2014 par le nouveau gouvernement de Narendra Modi était exceptionnel par son ampleur : 18 millions de comptes ont été ouverts une semaine après son lancement et plus de 155 millions en neuf mois. On peut toutefois relativiser cet apparent succès en relevant que les deux tiers de ces comptes seraient restés inactifs. Des exemples antérieurs dans d'autres pays peuvent être cités : en Afrique du Sud avec la *Mzansi Initiative* en 2004 (6 millions de comptes ouverts en quatre ans)¹⁶⁰ et en Colombie avec le *Programa de Inversión Banca de las Oportunidades* en 2006. Des fondations privées soutiennent ce mouvement d'ampleur mondiale en faveur d'une large inclusion financière des populations

notamment avec la *Better Than Cash Alliance*¹⁶¹. L'expérimentation que l'on va étudier a été menée deux ans et demi avant la décision du Premier ministre indien Narendra Modi, en novembre 2016, de renforcer sa politique anti-*cash* en lançant son gouvernement dans une vaste opération de passage au digital à travers la démonétisation de deux coupures représentant 86 % de la valeur totale des billets de banque entre les mains des particuliers et des entreprises. Cette mesure visait bien sûr à renforcer le contrôle monétaire et financier de la population. En quelques heures, les billets de 500 roupies (6,80 euros) et de 1 000 roupies (13,60 euros) – ceux dont les valeurs faciales étaient les plus élevées – sont devenus obsolètes, stupéfiant une population fortement habituée aux transactions en espèces. Les Indiens ont dû échanger dans les banques leurs vieux billets contre de nouveaux, mais dans la limite de 4 000 roupies (55 euros), et se sont vu remettre de nouvelles coupures dont l'une – d'un montant nominal beaucoup plus élevé (2 000 roupies) – est plus difficile à écouler. Au-delà, les sommes ont dû être créditées sur des comptes bancaires et auraient dû sortir de l'ombre. En fait, elles ont transité par des intermédiaires (le plus souvent des commerçants) qui pouvaient en quelque sorte légaliser leur détention et leur conversion moyennant rémunération du service rendu par ceux qui y avaient recours. Ces intermédiaires ont permis, contrairement aux anticipations des autorités, à 98,96 % de la masse monétaire représentée par les anciens billets de 500 et 1 000 roupies de (re)venir dans les banques. Dans un pays où 98 % des transactions se font en liquide, l'impréparation de la mesure a provoqué des files d'attente considérables devant les banques et les distributeurs automatiques, ainsi que l'interruption de nombreuses activités économiques faute de moyens de paiement disponibles. Et quelques personnes s'estimant ruinées se seraient suicidées¹⁶². Le revenu national indien a été impacté : son taux de croissance a été réduit d'un quinzième environ au cours du premier semestre 2017. En décembre 2016, Esther Duflo a critiqué l'improvisation de la décision du gouvernement indien et souligné qu'il était difficile de connaître l'ampleur de son effet négatif sur les activités informelles qui sont, par définition, non enregistrées¹⁶³.

Compte tenu de la volonté des autorités publiques indiennes d'accélérer à tout prix l'inclusion financière formelle dans le pays, il paraît *a priori* judicieux que des chercheurs aient anticipé sa mise

en œuvre par un test sur l'épargne et sur l'usage comparé du *cash* et d'un compte de dépôt.

UN NUDGE POUR MOINS DE CASH AU CHHATTISGARH

Le test mené en Inde illustre autant l'engouement pour les expérimentations comportementalistes ayant vocation à renforcer l'expansion des services financiers que l'insuffisante intégration des particularités du terrain dont elles font preuve. On relève aussi une négligence de facteurs et de pratiques pouvant se révéler essentiels et, plus encore, des préjugés à l'encontre des comportements financiers des populations à faibles revenus. La monnaie y apparaît comme un bien totalement distinct des autres par la supériorité présumée de ses fonctions de paiement et de réserve, mais pouvant être soumis aux mêmes analyses scientifiques que les autres biens à caractères dits « économiques ». Ses formes seraient parfaitement substituables. Leurs usages seraient autonomes de tout contexte moral, historique, social, politique et économique. La négligence du caractère multidimensionnel de l'objet d'étude est d'autant plus étonnante que celle-ci se déroule dans un pays où existe une profonde et ancienne culture de l'endettement. L'être humain peut y être pensé comme un tissu de dettes aux multiples connotations¹⁶⁴.

Les auteurs de l'étude sont (comme beaucoup de petites mains des randomisations) des chercheurs devenus progressivement responsables de leurs propres projets. Ce sont ici deux jeunes docteurs en économie : Vincent Somville du Christian Michelsen Institute (Bergen, Norvège) et Lore Vandewalle du Centre finance et développement (Graduate Institute, Genève, Suisse)¹⁶⁵. Pour aborder les rapports entre une population donnée et l'usage d'un compte de dépôt¹⁶⁶, ils ont analysé l'utilisation d'une rémunération versée à ces enquêtés sous forme aléatoire : *cash* pour les uns et dépôt pour les autres. L'expérimentation a été faite entre l'automne 2013 et le printemps 2014¹⁶⁷ au Chhattisgarh, un État du centre-est de l'Inde où Lore Vandewalle avait mené des recherches pendant deux années pour sa thèse de doctorat (consacrée à l'adhésion de groupes d'épargne et de prêt et aux fonctions de ces groupes¹⁶⁸). Le choix des mêmes sites¹⁶⁹ pour réaliser des tests successifs facilite

le déroulement des enquêtes et l'acceptation de leurs protocoles, puisque les populations sont déjà familiarisées avec ce type d'exercice. Trop peut-être¹⁷⁰.

Chaque participant a donc reçu 150 roupies (1,9 euro) à l'issue de chaque interview hebdomadaire, soit 1 500 roupies au total pour les trois mois de l'expérimentation (pour rappel, les sommes ont été distribuées à une partie de la population sous forme de billets, et à une autre sur un compte facilement accessible). En termes de budget, une rémunération de 21 roupies par jour pendant dix semaines est une somme qui peut nous paraître faible, mais qui est plus qu'appréciable en milieu rural indien. Dans l'État de Chhattisgarh, le salaire minimum légal journalier pour un travailleur agricole en avril 2014 était de 147 roupies¹⁷¹. À noter que ce minimum est loin d'être partout appliqué et que la rémunération peut être bien inférieure, parfois 20 roupies par jour seulement. Mais ce type d'informations ne se trouve pas dans le rapport présentant l'expérimentation. Le lecteur les pensant pertinentes doit les rechercher.

Aussi surprenant cela soit-il, le possible biais introduit par le fait de payer les enquêtés n'est pas interrogé par les auteurs de l'étude. Faute aussi d'une analyse de la représentativité de l'échantillon de la population cible de l'enquête (en termes d'âge, de sexe, de revenu, de patrimoine et de formation, d'appartenance de castes, etc.), on ignore si les résultats collectés sont typiques ou anormaux parmi l'ensemble de la population. Cet argument statistique pourrait être développé à propos de nombreuses expérimentations comportementalistes menées au cours des dernières années, même si nous en dispenserons ici¹⁷² pour concentrer nos interrogations sur une autre question à caractère socio-économique. Elle concerne la façon même dont sont présentées les pratiques d'épargne, à partir de déterminants apparaissant pour les auteurs de l'étude comme des éléments « psychologiques ». Ce qui peut être compris comme des contraintes économiques, sociales, morales ou culturelles liées aux milieux précis dans lesquels l'expérimentation a été menée et que l'on va détailler joue au mieux le rôle de cadre et d'environnement. Ainsi qu'il est d'usage dans les tests comportementalistes, ce qui peut constituer autant de contraintes n'apparaît pas comme des déterminants fondamentaux des processus conduisant aux choix relevés chez les enquêtés. L'occultation de ces facteurs par

Vincent Somville et Lore Vandewalle éclaire les raisons du caractère très général de leurs conclusions. Celles-ci mettent en avant une présumée psychologie partagée par les sujets économiques face à « l'argent » comme disent les psychologues et sociologues, « la monnaie » comme le désignent les économistes. On retrouve là l'hypothèse d'une approche à partir de l'individu réagissant à quelques éléments d'environnement (en l'occurrence ici monétaire et financier). Les chercheurs pensent possible de modifier ce comportement en faisant varier le support des paiements. C'est la technique de l'incitation par un *nudge*.

DES HYPOTHÈSES DÉCONNECTÉES DE LA RÉALITÉ

Les multiples préjugés manifestés par cette expérimentation ne sont pas différents de ceux rencontrés dans les autres randomisations menées par les nouveaux économistes comportementalistes ou dans leurs tests en laboratoire. Ils tiennent notamment à cette croyance dans la supériorité des preuves fournies par des tests plutôt que par des enquêtes et observations permettant non seulement de constater certaines habitudes des populations, mais surtout de révéler leurs déterminants et leurs logiques.

Cinq préjugés de l'étude au Chhattisgarh doivent plus particulièrement être relevés. D'abord, les auteurs postulent que l'épargne recueillie sur un compte bancaire est en toutes circonstances de « meilleure qualité » que les autres formes d'épargne. À l'épargne en biens physiques, tels que métaux précieux, animaux ou céréales, qu'ils qualifient de « *risky assets* » (actifs risqués) est dénié un caractère monétaire (au sens large de l'expression), voire de représenter un support d'épargne concurrent des avoirs monétaires et des dépôts dans une institution. Dans la suite de ce chapitre, de nombreux exemples seront donnés d'usages monétaires conférés à ces biens, pratiques qui obligent à élargir la gamme des supports considérés localement comme monétaires. Ensuite, les supports sont présumés culturellement neutres et induisant par eux-mêmes tel ou tel type de comportement : du fait du dépôt, les populations épargneraient ; du fait du *cash*, elles dépenseraient. Or on connaît de nombreuses situations où, au contraire, le *cash* permet des prêts à

l'entourage, ce qui constitue une forme d'épargne¹⁷³. Par ailleurs, ils supposent que la monnaie doit être appréhendée essentiellement d'un point de vue quantitatif et que, de ce fait, toutes ses formes sont pensées comme substituables et fongibles. De même, ils ignorent les dimensions qualitatives de la monnaie en présumant que l'usage d'une certaine somme monétaire est insensible à son mode de perception et indifférent aux raisons pour lesquelles elle a été perçue ainsi qu'aux modalités sous lesquelles elle peut être conservée¹⁷⁴. Enfin, ils négligent les effets des fluctuations des revenus et des dépenses, généralement fortes parmi des populations vivant dans un milieu aux degrés d'informalité élevés, alors que l'on sait que les microcrédits comme les apports exceptionnels de fonds servent beaucoup à ajuster les flux de perception de revenus et de dépenses.

Chacun de ces *a priori* doit être interrogé. Plus précisément, les préjugés qu'ils représentent doivent être contestés, compte tenu de leur distance avec le vécu des sites sur lesquels cette expérimentation a été menée¹⁷⁵ et des conséquences en matière de politique d'inclusion financière que les auteurs induisent. Ces défaillances de l'étude illustrent que, contrairement aux allégations d'empirisme des nouveaux comportementalistes, la logique normative économique de leurs hypothèses ou l'inadéquation de celles-ci pour comprendre les actions humaines ne peut pas constituer une alternative crédible à l'orthodoxie néoclassique. Cet irréalisme tient notamment à l'oubli tant des formes d'épargne en nature¹⁷⁶ que des nombreuses situations où il est rationnel de faire jouer le rôle de réserve de valeur à des actifs physiques ou à des obligations personnelles. C'est cette question que l'on va maintenant aborder.

L'OR ET L'ÉPARGNE EN NATURE OUBLIÉS

Pour ce qui est de la supériorité relative de tel ou tel support d'épargne, les auteurs ne fournissent aucun argument permettant de comparer le dépôt monétaire personnel dans une organisation à une épargne en biens réels, tels que métaux précieux ou animaux. Des enquêtes plus au sud du sous-continent indien, au Tamil Nadu¹⁷⁷, ont montré, parmi l'épargne, la prévalence de l'or, surtout en bijoux. C'est tout particulièrement le cas parmi les Dalits, groupe

localement le plus exclu dans le système des castes. Ils épargnent sous forme d'or car ils n'ont pratiquement pas la possibilité d'acquérir des biens fonciers¹⁷⁸. Les enquêtes menées dans cette région de l'Inde par Guérin et Roesch ont montré que ce métal pouvait même faire l'objet de prêts à des proches afin que ceux-ci puissent le mettre en gage pour obtenir eux-mêmes un crédit. Certes, le Tamil Nadu n'est pas le Chhattisgarh. Mais dans l'ensemble de l'Inde, et cela depuis des siècles, les métaux précieux jouent un rôle qu'il est étonnant de ne pas voir interrogé.

Sur les 179 000 tonnes d'or détenues dans le monde par les particuliers, les entreprises et les banques (montant global très approximatif, puisque tous les pays ne publient pas officiellement ce type de statistiques), plus de 20 000 le sont par des ménages indiens. En 2014, le pays en a importé 891 tonnes et 650 l'année suivante. L'or et l'argent représentent environ 12 % de la valeur des importations indiennes. Lors de la démonétisation des billets de 500 et 1 000 roupies en 2016, un certain nombre de bijoutiers ont accepté (en toute illégalité) de les racheter contre du métal précieux. Une bonne partie des importations d'or entrent dans les dots. Si le pays compte chaque année au minimum 5 millions de mariages avec des alliances matrimoniales de ce type, alors qu'une dot comprend en moyenne 200 grammes d'or d'une valeur théorique de 8 000 dollars, en supposant que rien ne change par ailleurs, cette demande n'est pas près de disparaître. L'Inde, au regard de sa pyramide des âges, connaîtra entre 13 et 15 millions de mariage en 2020-2022. Compte tenu de la grande quantité d'or détenue par les ménages et des importations massives consécutives à ces usages, le gouvernement indien avait pris en septembre 2015 des dispositions encourageant la population à déposer l'or dans les banques en échange de titres. Le gouvernement espérait qu'avec le consentement des déposants une grande partie du métal serait fondue et affinée¹⁷⁹. L'or transformé en titre aurait été ainsi dématérialisé. Mais l'opération a connu un faible succès.

Ni le compte-rendu du test sur l'épargne mené au Chhattisgarh, ni la thèse soutenue par Lore Vandewalle¹⁸⁰ ne retiennent l'or ou tout autre bien comme forme d'épargne dite « en nature ». Dans les annexes de sa thèse, elle précise que « la dot et le mariage d'enfant ne sont pas communs parmi les *scheduled castes* et les *scheduled tribes*, les

principales castes dans la zone où nous avons mené notre enquête. Donc, ces deux problèmes sont à peine apparus¹⁸¹ ». Dans pratiquement toutes les autres régions de l'Inde, on constate un lien étroit entre épargne en or et dot¹⁸². L'absence affirmée de cette dernière pratique peut donc expliquer l'ignorance locale du métal précieux. Mais peut-on en rester là ? Quand un spécialiste en sciences sociales observe ce que l'on peut qualifier d'exceptionnel dans un contexte donné, ne doit-on pas s'attendre à ce que sa découverte soit mieux documentée¹⁸³ ? Ou bien que le chercheur aille sur un terrain plus représentatif de l'objet (ici l'épargne) qu'il veut analyser. C'est indispensable pour que les conclusions qu'il est susceptible d'en tirer apparaissent collectivement utiles parce que généralisables. Ce silence de Vincent Somville et Lore Vandewalle illustre l'absence de contextualisation de leur étude¹⁸⁴. On peut toutefois douter que, dans cette partie du pays, les usages de l'or aient aussi radicalement disparu. En tout état de cause, le versement d'une dot reste largement répandu, même quand la pratique est formellement interdite. Le plus grand nombre des organisations indiennes de microcrédit prétendent lutter contre le mariage avec dot, tout comme elles affirment le faire à l'encontre de l'usure. Dans la mesure où les intermédiaires pour collecter les résultats du test à caractère financier sont généralement des agents des organisations de microcrédit, cette affirmation peut être de leur fait. Les clients eux-mêmes sont tout à fait susceptibles de reproduire une large fraction du discours tenu par leur prêteur quand l'argument leur paraît conforme à leurs intérêts. La dissimulation est fréquente par exemple pour les usages dits « improductifs » des microcrédits, les expérimentateurs étant très souvent pris par leurs cobayes pour les représentants d'une organisation non gouvernementale.

Admettons qu'il n'existe pas de dot au Chhattisgarh. En revanche, il est possible de douter fortement d'une absence d'épargne en or. Dans certaines localités de cet État¹⁸⁵, la presse s'est fait l'écho en juillet 2015 de stockages d'or et d'argent par des fonctionnaires corrompus des départements de l'irrigation, des forêts, du développement de la femme et de l'enfant, de la santé, etc. On a tout lieu de penser que ces fonctionnaires, au vu de leurs fonctions et de leurs noms, étaient étrangers à la région. Mais pour que ces corrompus puissent avoir perçu de l'or (un moyen moins visible que

l'acquisition par eux, avec le liquide reçu, de voitures de luxe ou de biens immobiliers), il fallait que ce métal ait encore une importance locale et qu'il constitue une partie des avoirs de leurs administrés qui rétribuaient ainsi leurs services. On est en droit de douter que cet or ait été collecté uniquement pour être vendu en dehors du Chhattisgarh et n'y ait occupé aucune fonction locale. Il peut notamment servir pour régler des frais médicaux importants en étant mis en gage ou vendu. Comme l'usage de l'or pour les dots est la norme dans les centres urbains de cet État (tout particulièrement parmi les Marwaris, qui dominent l'économie locale), on peut présumer qu'y existent une circulation et un stockage d'or.

Et quand bien même les métaux précieux n'auraient eu aucun usage local, il est possible de supposer qu'on rencontre des formes d'épargne en nature dans les localités de l'expérimentation. C'est le cas général en Inde et ailleurs, pour autant que l'observation en soit faite. Dans d'autres parties du monde¹⁸⁶, cette fonction d'épargne dite « en nature » est assurée pour des mobiles sociaux divers (et également économiques) non seulement par les métaux précieux¹⁸⁷, mais plus souvent encore par des céréales et des animaux. À travers la planète, on rencontre des dindons au Mexique¹⁸⁸ et au Guatemala¹⁸⁹, des camélidés dans les zones andines, des porcs au Laos, au Cambodge et en Papouasie-Nouvelle-Guinée, des zébus à Madagascar ou des moutons au Maroc¹⁹⁰ et dans la zone sahélienne*. On peut comprendre aussi de la même manière l'usage de produits particuliers comme l'argan au Maroc ou le karité au Burkina Faso¹⁹¹. On constate, dans les périodes de fortes hausses

* Marguerite Dupire dans *L'Organisation sociale des Peul* (Plon, 1976) a montré une division des troupeaux entre animaux destinés à payer l'impôt, ceux pour verser la dot notamment et une répartition de leur propriété au sein de la famille entre ceux des époux, du chef de groupe familial, des enfants, avec des règles particulières pour l'appropriation du lait. Dans le cas des animaux, on observe dans un grand nombre de sociétés des relations complexes faisant que leur détenteur peut avoir l'obligation de donner ou de prêter un animal (notamment pour la reproduction). Cela fait que l'on peut parler, quand c'est le cas, de droits communs subsumant en partie les droits personnels. Cette épargne sur pied n'est pas alors uniquement individuelle. Si l'on transpose cela à la monnaie, les contraintes collectives pesant sur l'épargne de chacun peuvent expliquer en partie aussi le succès des tontines, permettant à leurs membres de se déclarer en situation d'illiquidité et d'échapper de la sorte aux sollicitations de leur entourage.

des prix, un usage à des fins similaires de briques en Argentine¹⁹² ou de sacs de ciment au Congo démocratique. Il est vrai que les manuels formant les étudiants à l'économie citent exceptionnellement de telles pratiques. Et pourtant elles constituent le quotidien de nombre de contemporains ou peuvent le (re)devenir dès que surgit une crise. Leur découverte suppose qu'une attention suffisante soit portée aux contextes dans lesquels les expérimentations sont réalisées. L'une d'entre elles menée au Maroc et impliquant Duflo a reconnu ce type d'épargne (en l'occurrence des moutons).

De façon étonnante, cette possible et souvent forte préférence pour des biens plutôt que pour la monnaie, et donc *a priori* pour une certaine illiquidité, qui permet aussi des jeux sociaux lors des transferts périodiques de ces biens¹⁹³, n'est pas envisagée par Somville et Vandewalle au Chhattisgarh. Sans doute ces économistes présumant-ils la supériorité d'un dépôt monétaire dans une institution parce qu'ils pensent qu'il serait plus liquide, donc objectivement plus facilement décaissable pour être dépensé, qu'une épargne en nature. Cette disponibilité serait privilégiée par des populations supposées vivre surtout sous la pression du court terme. Or, en Inde, accumuler sous forme d'or apparaît, même d'un point de vue strictement économique, parfaitement rationnel. On doit pour le comprendre intégrer, outre les usages dotaux, le fait que ce métal peut facilement être mis en gage pour obtenir un prêt auprès d'une des nombreuses *pawnshops* (boutiques de prêts sur gage). Le cours de l'or avait constamment augmenté entre 2001 et 2011 (en étant multiplié par 6,1). Le prix de l'once d'or s'était accru entre l'automne 2010 et l'automne 2012 en passant de 60 000 à plus de 95 000 roupies, pour décroître ensuite en 2013 et en 2015, mais augmenter à nouveau en 2016 de 11,5%. Son cours a varié entre 80 000 et 70 000 roupies, avec des cycles qui permettent de spéculer¹⁹⁴. La valeur ainsi épargnée a pu donc croître¹⁹⁵ d'autant plus qu'est forte la capacité de (re)convertir rapidement l'or en monnaie. En raison de l'offre et de la demande de ce métal, on peut le qualifier de bien quasi liquide. Outre le prestige social que confère dans ces sociétés la possession d'or, on doit considérer la capacité de le mettre en dépôt ou de le vendre en cas de survenance de frais élevés. Il est possible aussi de remarquer que la détention d'une épargne monétaire dans un compte peut se révéler d'une disponibilité moindre que celle postulée dans l'étude

dès lors que la pratique serait étendue à des zones plus grandes. Selon le lieu d'habitation et la distance à parcourir ainsi que le coût du déplacement vers une agence pour retirer des fonds, certaines formes d'épargne en nature ou plus encore en *cash* peuvent apparaître comme étant d'accès plus aisé. La localisation des agences et la distance à parcourir par les clients peuvent rendre ces façons d'épargner plus accessibles ou moins coûteuses qu'un dépôt*. La discrétion possible pour ce qui est de la possession de l'or, donc y compris à l'insu du conjoint¹⁹⁶ ou des enfants, permet à son détenteur ou à sa détentrice de se prémunir contre des sollicitations de ses proches. En revanche, il est difficile de ne pas être vu en se rendant à un distributeur de billets ou dans une agence bancaire ou de microfinance. Les bavardages du guichetier peuvent aussi révéler à l'entourage jusqu'aux montants déposés. Il est souvent plus aisé et plus rapide d'aller chez un *pawn broker* (prêteur sur gage) que de venir à un guichet, avec un temps d'attente généralement beaucoup moins long et en jouissant d'une proximité sociale généralement plus forte. Le fait que l'épargne « en nature » ou en liquide puisse se réaliser à travers des réseaux sociaux (et notamment par la participation à des tontines¹⁹⁷ dont une étude menée plus au sud – au Tamil Nadu – révèle aussi l'importance¹⁹⁸) introduit des mécanismes de solidarité ou de protection. Ils apparaissent beaucoup plus efficaces et surtout nécessaires dans certains contextes qu'un compte personnel¹⁹⁹. Quiconque dispose d'une épargne monétaire supposée oisive peut aussi consentir des prêts à ceux ou à celles de son entourage se trouvant subitement dans le besoin. Potentiellement, il accroît ainsi sa reconnaissance sociale ou sa capacité personnelle à recevoir ultérieurement un soutien analogue, si d'aventure il se trouvait plus tard à son tour contraint de le faire. Tous les prêts de ce type ne sont pas consentis par des personnes reconnues socialement comme des prêteurs. La pratique peut être occasionnelle et s'apparenter à une forme d'entraide, gratuite ou rémunérée. C'est le cas notamment parce que les échéances peuvent être négociées et

* L'expérimentation a été faite de telle façon que le temps et le coût de déplacement soient quasi nuls.

reportées à la demande de l'emprunteur. Cela transcende les catégories opposant solidarité et intérêt personnel²⁰⁰.

Il aurait donc été essentiel, pour comprendre les comportements des populations enquêtées, de saisir les jeux économiques et sociaux qui leur permettent de cloisonner leurs dépenses, leurs épargnes et leurs dettes sous des formes diverses. Ces façons complémentaires et simultanées d'épargner et d'emprunter leur offrent la capacité de se positionner simultanément comme étant en situation d'illiquidité et de liquidité. C'est le cas y compris parmi les populations dites « pauvres » selon les ressources, fussent-elles infimes, dont elles disposent. En attestent notamment les témoignages recueillis dans *Portofolio of the Poor*²⁰¹ et des enquêtes analogues menées depuis longtemps avec des outils socio-économiques*. Ces cloisonnements dans la gestion des ressources sont reconnus notamment dans le Rapport 2015 de la Banque mondiale souvent cité ici²⁰². Cette hypothèse met en cause celle d'une fongibilité générale des moyens de paiement. Or cette représentation est centrale dans l'analyse économique de la monnaie²⁰³. Cela peut potentiellement modifier les suggestions faites à propos de la gestion des ménages et des instruments de paiement et d'épargne. Toutefois, en remarquant que les populations peuvent détenir de l'épargne faiblement rémunérée et par ailleurs emprunter à des taux d'intérêt élevés, ce rapport de la Banque mondiale conclut : « Donner aux individus une vue globale de leurs finances serait un objectif utile dans les pays en développement²⁰⁴. » L'idée de fongibilité de la monnaie se trouve rétablie en tant que supposée normalité.

À propos d'un projet au Kenya pour encourager les dépenses de santé en produits préventifs, le Rapport 2015 de la Banque mondiale

* Une relecture des travaux au XIX^e siècle de Frédéric Le Play et de ceux réalisés à la suite de celui-ci s'impose sans doute ici. Alain Supiot, *La Gouvernance par les nombres...*, op. cit., p. 155, écrit : « Le Play est frappé par le manque de rigueur scientifique des tableaux statistiques, qui "ne tiennent compte ni de la nature spéciale des individus, ni du caractère propre du milieu où ils vivent ; les données officielles négligent donc les faits principaux que la science doit considérer quand elle veut arriver aux conclusions qui intéressent les existences individuelles ou les différentes catégories sociales". » Extrait de Frédéric Le Play, *Les Ouvriers européens*, Imprimerie impériale, 1855. Sur cette relecture contemporaine, voir aussi le n° 155 de la revue *Les Études Sociales* (1^{er} semestre 2012), Les Pratiques sociales au prisme du budget, sous la direction de Fabien Cardoni.

indique : « Bien que la monnaie soit fongible – et que les espèces disponibles puissent être dépensées à tout moment –, les gens ont tendance à répartir les fonds selon un processus de “comptabilité mentale” dans lequel ils définissent les catégories de dépenses et structurent leurs comportements de dépenses en conséquence²⁰⁵. » On constate sur cette question, comme pour d'autres, une absence d'uniformité des arguments parmi les nouveaux comportementalistes, car leur adhésion aux dogmes du savoir économique connaît des résistances plus ou moins élevées selon les auteurs. Sans doute leur degré variable d'intérêt pour certains apports de recherches en sciences sociales fait qu'ils les intègrent ou non. Toutefois, même quand cette analyse des actes monétaires et financiers peut apparaître plus fine, demeure pour l'essentiel une compréhension de la monnaie sur la base d'une perspective individuelle. Celle-ci apparaît largement aveugle aux formes complexes de circulation monétaire dans ces sociétés. Autrement dit, elle n'intègre pas ses dimensions collectives. Nous y reviendrons.

À travers l'hypothèse dite des *mentals accounts*²⁰⁶, les nouveaux comportementalistes paraissent bien rejeter le principe économique de la fongibilité de la monnaie. Selon cet argument, en anticipant ce qu'ils doivent déboursier, les ménages pré-affectent à des dépenses différentes les divers flux monétaires dont ils bénéficient. Ils pratiquent un cloisonnement de leur budget et gèrent de la sorte non seulement leurs dépenses elles-mêmes mais aussi leurs dettes et ce qu'ils épargnent. Toutefois, à travers cette observation, tout à fait pertinente, les nouveaux comportementalistes n'accomplissent qu'à moitié le chemin conduisant à une pleine critique de l'hypothèse, commune parmi les économistes, de fongibilité de la monnaie. Ils intègrent seulement le fait que les populations gèrent leurs ressources en cloisonnant leur budget personnel et familial. Est maintenue l'hypothèse d'une rationalité dans sa gestion : il faut couvrir les dépenses en les anticipant, certaines apparaissant plus importantes ou contraignantes que d'autres. Comme l'a remarqué Morduch²⁰⁷, les nouveaux comportementalistes n'intègrent pas le cœur de l'apport de Zelizer²⁰⁸ : le fait que ce sont les origines mêmes de la somme reçue qui marquent moralement les flux monétaires. Prenant en compte la seule utilisation de la monnaie (sous forme de revenu, de dette ou d'épargne), sa neutralité n'est donc pas

fondamentalement remise en cause par la nouvelle économie comportementale. Selon eux, un dollar égale un dollar, quelle que soit sa provenance. L'argent demeure ainsi sans odeur ni couleur²⁰⁹.

DE LA PRÉFÉRENCE POUR LA LIQUIDITÉ ET DES RAISONS D'ÉPARGNER

Somville et Vandewalle remarquent judicieusement comment de multiples exemples montrent que les populations incitées par les autorités publiques à ouvrir des comptes bancaires en font un faible usage. Pour qu'il y ait transfert entre ces comptes, suffirait-il de modifier le comportement des humains par des petits trucs et des coups de pouce aux coûts présumés réduits ? Les auteurs de l'expérimentation au Chhattisgarh expliquent la prépondérance des transactions en *cash** uniquement par le degré d'informalité des économies²¹⁰ où l'usage des paiements en liquide est le plus répandu²¹¹. Mais cette idée est par trop générale, car le choix d'épargner peut répondre à d'autres logiques et contraintes que celles des paiements, en incluant par exemple le prestige ; même chez nombre de ceux désignés comme « pauvres ». Les auteurs constatent qu'un certain pourcentage de la population enquêtée conserve une partie du dépôt. Remise sous forme liquide, toute somme cessant d'être détenue est supposée avoir été dépensée. Toutefois, les informations communiquées par l'expérimentation ne permettent pas de comprendre cette décision. N'est pas expliquée la préférence pour la liquidité totale (pièces et billets) ou l'illiquidité immédiate (pour

* En Inde, la valeur totale des pièces et billets en circulation a atteint l'équivalent de 171,27 milliards de dollars en 2009 (correspondant à 146,4 dollars par habitant), 211,67 en 2010 (correspondant à 178,5 dollars par habitant), 200,18 en 2011 (correspondant à 166,5 dollars par habitant), 215,42 en 2012 (correspondant à 177 dollars par habitant) et 210,08 en 2013 (correspondant à 170,4 dollars par habitant et à 11,49 % du PNB). La valeur moyenne par habitant est très inférieure à celle rencontrée au Mexique (596,6 dollars en 2013 correspondant à 5,70 % du PNB), au Brésil (433,9 dollars correspondant à 4,22 % du PNB) ou en Afrique du Sud (214,6 dollars correspondant à 3,52 % du PNB), ce qui peut s'expliquer par un revenu par tête inférieur et à l'importance de la thésaurisation de l'or dans le sous-continent indien. Voir Bank of International Settlements, CPII, Red Book Statistical update, décembre 2014, table 2, disponible sur le site www.bis.org/cpmi/publ/d124p2.pdf

partie l'épargne dite « en nature ») ou relative (comme les métaux précieux). L'expliquer aurait nécessité d'interroger les différentes raisons d'épargner et de connaître les diverses façons d'épargner adéquates dans un contexte donné, et de le faire à travers une analyse des raisons et mobiles spécifiques de ces épargnes. Ceux-ci peuvent être regroupés en quatre grandes catégories : consommation différée, précaution et sécurité, maintien de solidarités et, dans les économies en développement, réalisation d'un projet – plus souvent que recherche de rendement et spéculation²¹². Cette dernière n'est pourtant pas exclue, comme on l'a vu avec les anticipations possibles sur les évolutions du cours de l'or. Les stratégies propres à chacun de ces mobiles peuvent plus ou moins se recouper. Rien ne serait plus erroné que d'imaginer que les ménages à faibles revenus ne manifestent pas cette pluralité d'intentions et d'aspirations parce qu'ils seraient totalement soumis au court terme et à des contraintes immédiates de survie. On peut incidemment remarquer que la proportion de populations se reconnaissant comme « pauvres » ou « démunies » apparaît, lorsqu'on les interroge sur le vécu de leurs besoins, très inférieure à la proportion définie comme « pauvres » ou « démunies » par les économistes et les développeurs*.

On constate aussi une différence dans l'estimation des taux d'épargne selon qu'on les observe à une échelle globale ou à une micro-échelle. Pour le comprendre, supposons un groupe d'épargnants, de

type tontine. Si chacun met périodiquement dans un pot commun une certaine somme et qu'à tour de rôle, les fonds ainsi récoltés sont attribués à l'un d'entre eux, selon l'échelle d'observation, le résultat n'est pas le même. À l'échelle des individus, le taux d'épargne de chacun peut être très élevé. Mais si celui qui reçoit la somme la dépense immédiatement et intégralement en biens de consommation, d'un point de vue global, le taux d'épargne s'effondre.

À une micro-échelle, on se doit d'intégrer les stratégies de consommation différée, la pluralité matérielle des formes d'épargne, ses mobiles et la temporalité des usages. Ceux-ci peuvent être à caractère non seulement personnel mais aussi collectif. Chaque dépôt fonctionne selon son support et sa disponibilité comme autant de tiroirs qu'il est possible d'ouvrir quand celui (ou ceux) qui y a (ou y ont) accès en éprouve(nt) le besoin. Les crédits fonctionnent aussi selon cette même logique. Ils apparaissent comme autant de guichets. Ils sont plus ou moins facilement et rapidement activés et avec des coûts (monétaires et non monétaires) spécifiques. Le remboursement en fait *a posteriori* une sorte d'épargne décalée dans le temps²¹³ selon la même logique qui hiérarchise l'ordre des priorités de remboursement.

Il est préjudiciable à la compréhension des comportements d'ignorer les codes d'usages de la monnaie par les populations. Celles-ci en jouent, parfois trichent. Chaque membre d'une société aspire plus ou moins à une certaine place dans ce qui peut apparaître comme un ordre diversement hiérarchisé et plus ou moins fortement cloisonné. Il le fait tout en étant susceptible de chercher à bousculer cet ordre selon la trajectoire qu'il ou elle se donne ou qu'il ou elle subit individuellement et collectivement. Bien évidemment existe le plus souvent une disparité variable entre les aspirations et les chances objectives, collectives et personnelles, de les atteindre. Nous avons relevé que, dans la majorité des localités de l'Inde, les Dalits accumulent grâce à l'or²¹⁴. Comme nous l'avons remarqué, ils le font notamment parce que le cours de celui-ci a fortement augmenté dans un passé encore vivace dans les mémoires ; parce que ce métal précieux entre très généralement dans les dots ; ou parce que l'or peut facilement être mis en gage pour obtenir en cas de nécessité un prêt alors que ceux naguère désignés comme « intouchables » ne peuvent pratiquement pas acheter de terres.

* Ce qu'avait anticipé Jean-Louis Graslin dans son *Essai analytique sur la richesse et sur l'impôt, où l'on réfute la nouvelle doctrine économique qui a fourni à la Société royale d'agriculture de Limoges les principes d'un programme qu'elle a publié sur l'effet des impôts indirects* (1767). On peut aussi rapprocher cette idée de celle d'Étienne Bonnot de Condillac affirmant dans son *Essai sur l'origine des connaissances* (1746) que : « À un besoin est liée l'idée de la chose pour le soulager », cité par Daniel Roche, *La Culture des apparences*, Fayard, 1989, p. 489 et 554. Sur la relativité sociale et culturelle des besoins, voir aussi les remarques de Karl Marx dans ses *Manuscrits de 1844*. Ce type d'approche répandue en anthropologie aujourd'hui notamment à la suite de travaux de Marshall Sahlins est totalement ignoré de la plupart des économistes. Cela est manifeste dans une critique de la traduction de l'ouvrage d'André Orléan (*The Empire of Value*, Cambridge University Press, 2014) parue sous la plume de Kevin D. Hoover, lorsque ce professeur d'économie et de philosophie à Duke University et docteur de l'université d'Oxford écrit : « Le résultat est l'affirmation absurde (et non étayée) que la rareté n'est jamais un fait naturel, mais toujours le produit de l'organisation sociale (p. 88, 96-97), et la prétention extraordinaire qu'il n'y avait pas de pénurie à l'âge de pierre » (traduit par nous, *Journal of Economic Literature*, vol. LIV, décembre 2016, p. 1358).

En serait-il ainsi si la fraction, en moyenne la plus déshéritée, de la population indienne était dépourvue de stratégies spéculatives, de recherche de gain, d'anticipations, y compris par l'usage de l'épargne afin de défendre ou d'affirmer sa position avec les moyens dont elle dispose pour y prétendre ?

Le test mené par Vincent Somville et Lore Vandewalle ne révèle aucune différence entre sexes pour ce qui est de l'alternative entre consommer et épargner. Ayant constaté ce fait *a priori* assez exceptionnel dans un contexte indien, voire plus largement, il est là aussi étonnant qu'ils ne l'interrogent pas. Des enquêtes minutieuses menées en Inde révèlent qu'au sein des ménages existe, comme dans la plupart des communautés humaines, une gestion genrée des ressources : la responsabilité de certaines ressources et dépenses²¹⁵ est portée par les hommes, d'autres par les femmes. Des données très générales à l'échelon de l'Inde montrent une différence importante dans la détention d'un compte bancaire entre les hommes (35 % d'entre eux) et les femmes (26 % d'entre elles). Il aurait donc été utile de s'enquérir, au-delà du sexe de celui ou celle qui reçoit la somme*, si dans les sites de l'expérimentation, est pratiqué ou non au sein des couples un contrôle partiel ou total de l'usage de cette somme. Ce peut être le cas par exemple parce qu'elle serait identifiée à telle ou telle catégorie de ressources. De ce fait, elle serait affectable à tel ou tel type de dépenses. On peut aussi se demander si, au sein de la population et des couples, les femmes ont une meilleure connaissance des dépenses quotidiennes. Alors que pour les hommes ce serait le cas de dépenses à cycle plus long (mensuel ou saisonnier notamment)²¹⁶. Ignorer ce type de pratiques, qui mettent notamment en cause l'hypothèse d'une fongibilité généralisée de la monnaie, illustre aussi une négligence des hétérogénéités possibles des comportements au sein des populations soumises au test. Le fait que les études par randomisation privilégient les scores moyens des échantillons qu'ils comparent l'explique en partie.

* La version longue de l'enquête indique de façon très générale que «la plupart des personnes interrogées sont impliquées dans la décision du ménage pour ce qui est de savoir où et combien économiser» (p. 12), sans s'interroger de manière fine sur les conséquences du contrôle des décisions financières au sein des couples.

LES RÉSULTATS DE L'EXPÉRIMENTATION ET LEURS LIMITES

Selon ses initiateurs, il en ressort que ceux qui reçoivent la somme de 1 500 roupies sur un compte réalisent une épargne de 420 roupies en moyenne : il est donc supposé que 1 080 roupies ont été dépensées. En revanche, ceux qui l'ont reçue en liquide dépensent plus et donc épargnent moins.

Toutefois, cette affirmation présume que ceux qui apparaissent comme des « épargnants » ne se sont pas endettés par ailleurs simultanément*. À l'inverse, une autre possibilité de l'usage de la somme est que ce qui est enregistré par l'étude comme dépense ait servi à consentir un prêt à une personne de l'entourage, ce qui constituerait une épargne. Comme l'attribution en liquide ou sur compte est faite de façon aléatoire et ne dépend pas d'un souhait exprimé par celui qui est destinataire de la somme, le caractère plus ou moins dépensier ou la contrainte à la dépense subie par la personne ne peuvent pas expliquer cette différence. Les auteurs l'attribuent au seul usage fonctionnel du compte²¹⁷. Il inciterait, par sa vertu propre, à ne pas consommer. Et la conclusion en quelque sorte pratique – non exclusive d'une suggestion implicitement politique – est que, pour encourager l'épargne, il faudrait, en Inde comme en d'autres lieux, augmenter les versements sur des comptes. Ce qui ne peut qu'intéresser fortement les banques et les autorités publiques (la décision du Premier ministre de 2016 l'atteste). Dans cette situation, le dépôt est le *nudge*, ce « coup de pouce » qui pourrait modifier les comportements dans un sens jugé favorable à l'amélioration de leurs conditions de vie. Un compte permettrait une gestion présumée meilleure de leurs ressources, notamment dans l'espace temporel, que ne le permettrait le liquide. Là encore, tout laisse penser que ces économistes expérimentateurs considèrent le temps comme un fait objectivement universel, sans interroger les diverses représentations qui peuvent lui être données et les découpages qui peuvent en être faits selon les cultures. Il est amusant de constater à quel

* Selon les classifications et les contraintes, un épargnant peut très bien emprunter par ailleurs pour satisfaire tel ou tel type de dépenses ou d'obligations.

point l'éloge de la frugalité (stigmatisée jadis par Keynes) se répète au fil du temps parmi nombre d'économistes, orthodoxes ou non. Il y a près de 175 ans, Karl Marx s'en moquait déjà dans sa première critique de l'économie politique :

« Cette science de la merveilleuse industrie est en même temps la science de l'ascétisme, et son véritable idéal est l'avare ascétique, mais *usurier*, et l'esclave ascétique, mais *producteur*. Son idéal moral est l'ouvrier qui porte à la Caisse d'Épargne une partie de son salaire : pour propager cette lubie, elle a même trouvé un art servile, le théâtre, qui en a fait un idéal sentimental²¹⁸. »

À la faveur de ce témoignage de Marx, certains apprendront peut-être que dans les années 1840 en France, l'idéal de l'ouvrier épargnant était déjà propagé par le théâtre. Il l'est aujourd'hui par le cinéma et la télévision, comme on peut le voir dans une expérimentation d'éducation financière menée au Gujarat²¹⁹.

Outre l'oubli de l'accumulation en nature, l'expérimentation menée au Chhattisgarh a également commis une erreur en négligeant les fluctuations des revenus et des dépenses des populations. Or les écarts du revenu moyen d'une personne et d'un ménage sont d'autant plus grands que leurs ressources sont faibles. En général, si l'on estime non pas le pourcentage de populations dites « pauvres » à un moment donné, mais le pourcentage de celles qui se sont trouvées momentanément en situation de pauvreté au cours des cinq, six ou sept années précédentes, on voit beaucoup augmenter la fraction de la population ayant subi une forte baisse de ses revenus. C'est notamment le cas à la suite d'une maladie ou d'un accident. Par rapport au nombre de « pauvres » à l'instant t_1 , la proportion de ceux ayant été pauvres entre t_0 et t_1 peut, dans certains contextes, être multipliée par deux. Une politique visant à accroître l'épargne par l'usage de comptes de dépôt ne répondrait donc que très accessoirement à ces problèmes de gestion des revenus, à leurs variations et aux contraintes, cycliques ou non, des dépenses, en fonction des besoins – pour certains prévisibles, pour d'autres largement imprévisibles.

On peut d'ailleurs penser sur la base des résultats affichés par cette expérimentation que, après une période d'apparent enthousiasme pour l'innovation, les ménages réduiront considérablement

l'usage du compte. Ils peuvent considérer dans un premier temps qu'il s'agit d'un apport exceptionnel qui pourra être utilisé pour un projet ou comme une assurance face à des risques potentiels, et donc décider de le bloquer temporairement. Mais une contrainte à dépenser, forte et inattendue, peut toujours les obliger à retirer brutalement la totalité du dépôt. Les pressions objectives à l'appauvrissement ont donc toutes les chances de réduire rapidement cette épargne, car ces populations sont généralement sans assurance privée ni véritable protection publique. Une autre explication tient à l'idée que la population se fait d'un compte de dépôt, en comparaison du liquide. Un compte peut ainsi être perçu comme un élément statique qui bloque la monnaie. En ce sens, il s'oppose à la gestion du *cash* (même si de fait il serait possible de multiplier sans frais financiers les versements et les retraits). À l'inverse, le *cash* est conçu comme un fluide. Les flux monétaires sont représentés comme des éléments qui arrivent et qui repartent. Rien d'étonnant à ce que l'on parle de « liquide ». D'où la préférence possible en vue d'épargner pour des instruments portant la dénomination la plus élevée : ainsi les billets sont-ils davantage pensés comme pouvant être conservés, alors que les pièces seraient destinées à être dépensées par exemple. La répartition physique des ressources monétaires pour cloisonner les dépenses afin de les gérer est conforme à cette représentation. On voit ici qu'il peut être tout à fait pertinent d'intégrer des facteurs psychologiques, pour autant que ceux-ci soient contextualisés et en quelque sorte matérialisés. On constate ainsi que cela suppose d'inscrire le particulier dans le local et le global. Loin de s'en trouver simplifiée, l'analyse devrait être complexifiée afin de tenir compte de ces différents niveaux hiérarchisés et articulés dans un contexte culturel particulier du rapport de chaque population à la dette et aux différents supports monétaires.

Au-delà de ce qui peut apparaître comme une connaissance insuffisante des communautés pour lesquelles ils ont élaboré leurs questionnaires, en dupliquant les présupposés d'autres tests à caractère financier, l'erreur de Somville et Vandewalle apparaît conceptuelle. Comme dans les multiples travaux des nouveaux comportementalistes où domine un prétendu pragmatisme, la difficulté tient ici à ce que cette dimension de leur analyse est implicite. Prenons l'exemple de leur approche de la monnaie. On l'a déjà relevé, ces économistes

la traitent (en l'occurrence ici sous sa forme épargnée) comme une marchandise. À travers ses propriétés économiques supposées, ses formes sont pensées comme étant aisément substituables sans que d'autres supports *a priori* non monétaires apparaissent eux-mêmes substituables à cette monnaie épargnée ou dépensée. Ainsi réduite à l'état de marchandise, quelle que soit sa forme matérielle, elle répondrait au schéma de la confrontation des offres et demandes, pour autant que l'État n'intervienne pas en jouant sur les taux d'intérêt notamment. Comme le relève Geoffrey Ingham²²⁰, cette vision de la monnaie tient à ce que celle-ci est d'abord vue comme permettant l'échange. Sa qualité supposée de bien comparable aux autres biens en fait un intermédiaire, même si elle est dématérialisée²²¹. Selon ce dogme, la monnaie – qui permet l'épargne et circule à une vitesse plus ou moins grande – est fongible, peut être stockée, etc. Un élément essentiel de cette croyance, basée sur l'utilité de la monnaie en tant que bien, est qu'elle n'est pas comprise comme une institution, positionnant de façon objective et subjective les membres d'une société ainsi liés les uns aux autres. Or le circuit monétaire ne peut pas être réduit à ce qui serait un rapport mécanique à un support fonctionnel reliant des individus directement ou *via* des organisations gérant des transferts. Les actes monétaires et financiers s'appuient sur les différents liens de confiance, non seulement horizontaux mais aussi verticaux, en même temps qu'ils les expriment. Cette confiance est méthodique et fonctionnelle quand elle sécurise les relations et permet de les gérer. Elle est hiérarchique grâce aux normes juridique ou politique des autorités publiques et privées – des normes qui sont intériorisées par les acteurs. La confiance est aussi éthique puisqu'elle est fondée sur des valeurs collectives. Ces multiples liens de confiance s'emboîtent et se soutiennent les uns les autres. Ils structurent toute société et permettent l'interdépendance des activités humaines. Leur ensemble légitime les relations de dettes et de partage, ainsi que l'existence même de l'institution monétaire comme institution souveraine et légitime des sociétés²²². Ce caractère éminemment social du média monétaire²²³, qui fait sa forte spécificité institutionnelle²²⁴, est ignoré dans le test mené au Chhattisgarh. Prime la banalité de la réalité physique de la monnaie qui se révèle plus ou moins adéquate pour tel ou tel type d'échange et de conservation, à travers ses transferts et leurs modalités.

Selon les chercheurs ayant mené ce test, la vertu supposée du dépôt induit la conservation de l'avoir – puisqu'on ne peut le dépenser immédiatement –, c'est-à-dire en termes économiques : on l'épargne.

Faute d'une compréhension de la constitution et de la nature sociale de la monnaie et en privilégiant l'usage pratique qu'en fait l'individu ou le ménage, Somville et Vandewalle paraissent aveugles aux attributs moraux, culturels et sociaux des instruments monétaires, tant dans leurs sources, leurs modes de stockage que dans leurs usages par la dépense, les avances et les prêts. Sans nul doute, ces chercheurs ignorent-ils les travaux de Zelizer ou de Bloch et Parry²²⁵ pour ne citer que des auteurs anglo-saxons parmi les plus emblématiques d'une nouvelle façon de penser la dimension humaine de l'institution monétaire²²⁶. Or ces chercheurs ont fourni des apports indispensables à l'analyse et à la compréhension des pratiques financières et monétaires des populations à travers le monde. Ils les ont contextualisées et n'ont pas présumé, comme le font l'immense majorité des économistes depuis le XVIII^e siècle, que monnaie et finance sont simplement des outils fonctionnels²²⁷. Contrairement à une croyance, largement répandue au sein des économistes orthodoxes et que l'on a critiquée, la monnaie n'est pas un simple intermédiaire spatial et temporel des échanges dont toute forme serait assez facilement substituable. Autrement dit, toute roupie n'équivaut pas une autre. Pourquoi, par exemple, une personne détenant une certaine somme épargnée peut-elle se déclarer incapable de rembourser une dette de montant inférieur? La différence ne dépend pas seulement d'un support plus ou moins accessible (ce que présume ici la différence faite entre *cash* et dépôt). La monnaie a une empreinte morale et sociale. Elle tient d'abord à l'affect, socialement et culturellement déterminé, quant à l'origine de la ressource monétaire, son mode d'introduction dans les revenus et les patrimoines et plus généralement du circuit qu'elle accomplit. Dans des sociétés comme celles de l'Inde, les notions de pureté et d'impureté sont essentielles aux yeux du plus grand nombre. Emprunter à une caste ou à telle autre apparaît comme décent ou au contraire indécent et, dans le cas d'un emprunt à des Dalits (sauf pour les emprunteurs à statut équivalent ou inférieur), ce recours ne peut se faire que contraint et forcé. Il aurait donc été nécessaire, dans l'analyse des résultats de l'expérimentation, que

soit intégrée l'interprétation donnée par les bénéficiaires tant à la somme obtenue des enquêteurs qu'aux statuts de ceux et celles qui la remettent*. A-t-elle été reconnue comme une forme de rémunération? De don? Voire de redistribution? Et selon les attributs de ce versement, comment a-t-elle été dénommée, classée et appréciée dans cette société en fonction de la relation supposée avec ceux qui la distribuent? L'origine d'un revenu et son montant ont des conséquences fortes sur l'utilisation qui en est faite, notamment pour quels types de dépenses? Et avec quels objectifs d'épargne?

UN DÉTAIL OMIS : LES STRATÉGIES DE CONTOURNEMENT DES POPULATIONS

Le compte-rendu de l'expérimentation ne relève pas de refus de participer au test. Au cours de l'enquête menée pour réaliser sa thèse dans la même région de l'Inde, Vandewalle avait été confrontée à des pertes dans son échantillon. C'est souvent le cas dans ce type d'expérimentations. Il est symptomatique que les nouveaux économistes comportementalistes croient pouvoir surmonter la difficulté uniquement d'un point de vue technique par des méthodes statistiques appropriées. Dès lors, deux questions leur paraissent essentielles : comment procéder pour que ce problème ait le moins d'incidence sur les résultats obtenus? Comment faire pour que la perte d'effectifs rentre dans le seuil d'erreur admissible? Loin de renforcer les résultats obtenus, cette démarche paraît réduire leur crédibilité. La question pertinente à approfondir est plutôt, comme on l'a évoqué au chapitre précédent : quelles sont les raisons pour lesquelles toutes les réponses attendues n'ont-elles pas été obtenues? Une partie de l'évasion d'une fraction des effectifs tient aux migrations, à des départs temporaires et définitifs. Cela interroge la capacité d'isoler la population d'un ensemble plus vaste et la manière dont les résultats peuvent être affectés par cette porosité.

* Des témoignages recueillis au XIX^e siècle en Inde montrent que pour purifier les pièces de monnaie remises par une personne appartenant à une caste considérée comme inférieure, elles étaient déposées dans un récipient rempli d'eau.

Une autre partie de cette évasion provient de refus de répondre. On observe en effet toujours des résistances et des rejets de la population face aux tests menés et aux questions posées. Ces oppositions peuvent être manifestes ou secrètes. Les nouveaux comportementalistes ne tiennent pas compte, et l'enquête menée au Chhattisgarh en est le reflet comme beaucoup d'autres, de la capacité des populations à faire semblant, à ruser et à mettre en place individuellement et collectivement des stratégies de contournement²²⁸. Rien d'étonnant. Il s'agit d'un mode de résistance passive pratiquée par tous les dominés à travers toute la planète, hier comme aujourd'hui, au Sud comme au Nord²²⁹. Les comportementalistes les assimilent à de l'ignorance et à de l'incompréhension, d'où leur souci renforcé d'éduquer et d'inciter à adopter des comportements jugés positifs et à abandonner ceux jugés négatifs. Ce qui est désigné comme des déviations ou de l'ignorance manifeste généralement une pensée différente. On se trouve face à un désir échappant à la norme, formulé de façon incompréhensible pour des chercheurs occidentaux peu portés au relativisme culturel et persuadés que leur forme d'intervention – privilégiant l'individu au détriment du collectif – est la plus efficace pour construire le meilleur des mondes possibles.

Le détournement ou l'inflexion d'un projet de développement peuvent être le fait direct des supposés bénéficiaires. Mais il est aussi possible que d'autres parties prenantes estiment que sa mise en place les lèse. Cela peut expliquer pourquoi un impact apparu comme positif quand il est mesuré sur un échantillon de taille réduite devient négatif quand le programme est généralisé et que des groupes d'intérêt y font davantage obstacle²³⁰. On peut imaginer qu'en Inde, les « usuriers » apprécient l'injection de sommes favorisant localement les remboursements. Ils peuvent aussi apprécier les transferts par téléphone mobile (qui leur évitent la collecte hebdomadaire voire quotidienne des remboursements) et s'opposer au développement de structures financières formelles ou semi-formelles dès lors qu'elles les concurrencent en tant que pourvoyeurs de prêts.

Il conviendrait surtout de savoir si l'apport monétaire a été considéré par les populations testées comme dépourvu de toute connotation morale et sans obligation vis-à-vis de ceux qui en font la distribution ; autrement dit une opportunité qu'elles se devaient de saisir. Certains bénéficiaires ont pu penser qu'il était souhaitable de ne

pas dépenser cette somme s'ils voulaient la percevoir de nouveau. Une somme ainsi tombée du ciel pour un exercice dont il est difficile de comprendre les objectifs ne peut-elle pas aussi être considérée comme dangereuse ? En français, conserver l'argent c'est ne pas y *toucher*. Cette épargne s'inscrirait alors à leurs yeux dans un projet à terme plus long et la vision temporelle de ces cobayes humains ne serait pas si bornée que les nouveaux comportementalistes le présument généralement.

Cette différence de représentations (que l'on retrouve bien souvent dans la façon dont l'expérimentation est désignée par ceux qui en font la promotion et par ceux qui la subissent) marque la somme reçue. Elle lui donne une sorte de couleur ou d'odeur²³¹. Accepter cette approche, c'est ne pas appréhender la monnaie seulement d'un point de vue quantitatif (son montant par rapport à un revenu, ce que l'enquête n'indique d'ailleurs pas), pour expliquer en partie des différences possibles de contrainte, et donc de conduite. Cet attribut contribue en quelque sorte à pré-affecter (donc à restreindre) le champ des usages possibles des fonds reçus pour une expérimentation de ce type. Distribuer initialement en liquide ou au contraire dans un dépôt peut signifier aux bénéficiaires une partie de la qualité première de la somme encaissée. Cette qualification a aussi des conséquences sur le caractère divisible ou indivisible de la somme. Elle pourra donc être fractionnable dans son usage, ou ne pas l'être. Dès lors, l'incitation à garder une somme perçue avec tel ou tel objectif ou de l'affecter à une catégorie de dépenses ou à une autre diffère selon la classification de l'origine de la ressource, du fait de la hiérarchie morale qui la qualifie. Cela détermine également le support utilisé pour la recevoir et la conserver (liquidité ou illiquidité préservée de telle ou telle façon), la cacher (en des lieux différents de la maison ou des habits), et la faire entrer dans une relation, aux degrés de formalité et d'informalité variables, de prêt, de dépôt ou de compte²³². On doit se demander dans quelle catégorie est classée et en quelque sorte hiérarchisée et cloisonnée la rémunération reçue pour l'expérimentation en fonction de la forme sous laquelle elle est perçue (au double sens du verbe percevoir). Cette classification, faite en début d'expérimentation, peut expliquer cela dans une deuxième phase rapprochée de celle-ci. Toutefois, la forte persistance de la conservation de tout ou partie de la somme dans

un dépôt ne préjuge pas du caractère durable de cette pratique²³³ si l'origine de la ressource variait. On peut ainsi comprendre les habitudes dites « de billetterie » dans les lieux où des salaires sont obligatoirement versés sur des comptes. Dès le virement de la somme, les bénéficiaires les vident en grande partie. D'où d'interminables files d'attente devant des agences bancaires en fin ou en début de mois dans certains pays.

Les personnes et les ménages utilisent la possibilité de répartir leurs ressources grâce à des supports monétaires différents, y compris par une division physique des fonds conservés en liquide. Il s'agit de gérer du mieux qu'ils peuvent leur budget et les contraintes de celui-ci. C'est pourquoi analyser les caractéristiques socio-économiques des enquêtés s'avère indispensable, si l'on veut tenir compte des niveaux de revenus, de leurs sources et des contraintes à la dépense à court, moyen et long terme. Il en va de même de leurs façons les plus courantes d'épargner, entendues au sens le plus large possible, y compris sous forme physique ou de prêts personnels. Auraient dû aussi être interrogées les raisons particulières de conserver, ou non, la monnaie, en totalité ou partiellement, sous telle forme ou sous une autre.

Ces ménages indiens subissent différentes contraintes, notamment l'impossibilité d'avoir un accès de proximité immédiate à un compte dans les zones rurales*. La suggestion d'une obligation à gérer sur un compte bancaire des revenus « normaux » (et non procurés par l'opportunité de l'expérimentation de chercheurs donnant lieu à une rémunération exceptionnelle des enquêtés) ne produirait donc pas à moyen et long termes un accroissement considérable et durable (au-delà des phases d'expérimentation) de la fraction des revenus ainsi épargnée. Le préjugé économiste de la relation entre la monnaie et ses usagers et les limites de la méthode expérimentale et des approches comportementalistes promues dans cette étude de Somville et Vandewalle expliquent la vacuité de ses résultats. Celle aussi de la proposition d'un encouragement à

* L'extension de transferts par téléphone portable ou à partir de bornes ouvre de nouvelles possibilités qu'il conviendrait d'observer, y compris pour connaître le type de transactions que les populations font ou souhaitent faire ainsi.

épargner les versements sur un compte. Ne sont pas expliquées de façon pertinente les mentalités en matière monétaire et financière et les conduites qui leur sont liées. Une grille de lecture contextualisée devrait s'appuyer sur des analyses approfondies des conditions de vie des populations et de la moralité de l'argent propre à l'ensemble des groupes sociaux dans une situation donnée et particulière à chacun d'eux.

Au-delà de l'expérimentation, les suggestions institutionnelles ou d'éducation financière qui pourraient rapidement en être tirées souffrent d'un manque d'observation empirique préalable et de fondements théoriques suffisamment solides pour prétendre faire des propositions pratiques efficaces. En Inde (comme dans beaucoup de pays émergents ou en développement), le besoin d'économiser est notamment dû aux carences de la protection sociale et médicale. Celles-ci éclairent les (re)chutes dans la pauvreté, les dépenses inattendues de santé jouant un rôle essentiel dans le surendettement de très nombreux ménages. Les solutions en la matière impliqueraient non pas des incitations à épargner, afin que chacun couvre personnellement et directement les aléas de la vie, mais une forte implication des pouvoirs publics associés à des organisations de la société civile afin de mutualiser ces risques par des mécanismes assurantiels et mutualistes. Toutefois, ceux-ci ne peuvent fonctionner que s'il existe parallèlement des infrastructures sanitaires considérées comme adaptées par les populations. Une des limites principales de cette approche comportementaliste paraît ainsi accorder, au titre de la preuve scientifique, plus d'importance aux résultats du test qu'à une observation localisée et à une connaissance soumise à une comparaison avec d'autres sociétés distantes par l'espace ou dans le temps et confrontées à des problèmes similaires.

DISCIPLINATION ET DÉMATÉRIALISATION : LE NOUVEL HORIZON ?

Pour clore ce chapitre, on doit aller au-delà de cette expérimentation particulière mais représentative de la méthode de la nouvelle économie comportementale afin d'illustrer certaines limites de cette dernière. L'encouragement à une disparition du *cash* promue

par ce test comportementaliste interroge la pluralité des instruments monétaires à disposition des populations. La restriction de cet usage s'inscrit dans un vaste mouvement de « disciplinasion » des humains *via* la monnaie.

Sous-jacente à la comparaison de l'usage du liquide et d'un compte de dépôt, se trouve l'idée que le *cash* va assez rapidement tomber en désuétude au profit d'usages dits « dématérialisés » de la monnaie. Il conviendrait donc, au nom de cette modernité présumée, d'accélérer ce processus. Cette croyance se répand aujourd'hui²³⁴. Elle est de plus en plus encouragée par les autorités monétaires de certains pays européens*, mais pas seulement. Les supports dits « matériels » de la monnaie sont désormais vus comme des instruments voués à une disparition jugée certaine dans cette évolution, ou plutôt selon cette reconstruction *a posteriori* de l'histoire monétaire. Cette vision naturalise les rapports d'échange et les déterminations sociales, économiques, techniques et culturelles. La conviction qu'est fortement démodé l'usage des pièces et des billets, comme de tout instrument monétaire manuel (comme les cartes prépayées semblables aux anciennes cartes téléphoniques), s'appuie sur une illusion : celle d'un irrésistible mouvement de modernisation *progressive* des supports de la monnaie. La prochaine élimination des pièces et des billets constituerait en quelque sorte l'aboutissement d'un mouvement historique long. De la même façon que les humains auraient *graduellement* renoncé au troc pour l'usage de marchandises intermédiaires des échanges, puis aux métaux précieux pesés pour payer avec des pièces comptées et enfin avec des monnaies à support papier²³⁵, ils devraient très rapidement les abandonner pour adopter les nouveaux instruments de paiement dématérialisés apparus depuis les années 1990. Cartes magnétiques directement reliées à un compte, comptes informatisés et téléphones portables seraient ces nouveaux supports monétaires souvent qualifiés d'immatériels, même s'ils supposent la mobilisation d'ordinateurs, de

* Le Danemark paraît le pays le plus avancé en la matière. Son gouvernement veut à brève échéance faire disparaître l'émission et l'usage de pièces et billets en krone, la couronne danoise ; mais on doit remarquer que ce royaume accepte largement la circulation du *cash*... en euros, qui traverse ses frontières.

métaux rares, de grandes quantités d'énergie électrique, etc. Ces supports reliés à distance aux banques seraient appelés plus ou moins rapidement à supplanter, voire à remplacer partout pièces et billets. Ce serait l'avènement d'une monnaie totalement bancarisée ou privatisée sous forme informatique. Plusieurs expérimentations comportementalistes ont pour objet de tester l'adoption de quelques-uns de ces nouveaux supports de paiement afin de se donner les moyens d'encourager leur usage. Celui-ci est supposé sans restriction comme étant en soi positif*.

En tout temps, les supports monétaires ont mobilisé les techniques les plus sophistiquées des sociétés dans lesquelles ces instruments circulaient et étaient accumulés, cela contribuant à créer la rareté monétaire permettant aux groupes dominants de contrôler l'approvisionnement en liquidité et sa diffusion. La fabrication des pièces en Grèce antique a mobilisé la technique de gravure des gemmes pour fabriquer les « coins » monétaires destinés à la frappe des pièces et des médailles, tandis que la fonte du métal requerrait la technique de fours à haute température pour produire les céramiques. Quant aux lettres de change, elles se sont diffusées en même temps que la comptabilité en partie double et des techniques telles que l'opération arithmétique de division, qui figurait parmi les connaissances les plus nouvelles de leur époque et n'était maîtrisée que par une infime minorité de la population. De même, la fabrication des billets s'est appuyée sur celle du papier et de ses filigranes, ainsi que des avancées de l'imprimerie et de l'usage de colorants chimiques. Les arguments en faveur de la modernité monétaire abondent**.

Toutefois, l'utilisation des arts les plus innovants d'un temps n'exclut nullement la persistance de techniques plus anciennes pour

* Il convient ici de bien distinguer les propositions actuelles de suppression des pièces et billets par des opérations liées à des comptes contrôlés directement par les institutions financières de leur substitution par des cartes magnétiques, l'usage de téléphones portables et de monnaies cryptées jouant le rôle de porte-monnaie rechargeables et conservant l'autonomie et l'anonymat du paiement. La différence doit aussi être faite entre les usages des consommateurs et les relations entre les entreprises, leurs fournisseurs, le fisc et leurs salariés.

** Les arguments inlassablement répétés en faveur du bitcoin relèvent aussi de cette modernité autant monétaire que technique.

concevoir d'autres moyens de paiement dont l'usage concomitant persiste. Blanc²³⁶ a analysé cette pluralité historique d'instruments monétaires. Divers moyens de paiement et de règlement aux caractéristiques physiques et aux usages complémentaires coexistent, en étant totalement, partiellement ou pas du tout substituables, selon les réglementations et les usages. Même au XIX^e siècle en Amérique, en Europe et dans les colonies, à cette époque de montée irrésistible de la souveraineté monétaire nationale étatique, ce processus d'unification s'est réalisé avec des supports très diversifiés. On trouvait pièces et billets de banque et des États, jetons (des entreprises) – en concurrence ou jouissant d'un monopole d'émission –, virements entre comptes bancaires et soldes des dettes en nature, par exemple en céréales. Ils étaient unis par l'usage d'une même unité de compte monétaire imposée par les autorités publiques dans chaque espace national ou fédéral. Le projet actuel de faire disparaître le *cash* pour contraindre à l'usage de comptes sous le contrôle direct d'institutions financières contraste très largement avec cette universalité traditionnelle des pluralités d'usages et des cloisonnements monétaires. Par des tests visant à restreindre l'usage du *cash*, les nouveaux économistes comportementalistes mettent leur expertise au service de ce renforcement d'une financiarisation contrôlant les faits et gestes des humains.

La valeur symbolique des moyens de paiement est fondée sur la confiance institutionnelle dont l'ordre social leur permet de jouir. Mais cette confiance ne peut pas être dictée aux populations. L'actuelle volonté de faire disparaître le *cash* (en commençant par les plus grosses coupures en Europe par exemple²³⁷) ne peut pas s'appuyer sur la seule idée de modernité, présentée comme une vertu incontestable. Elle n'est pas largement partagée en raison même du poids des habitudes, générateur de confiance dans les usages monétaires au quotidien, et du fait de la liberté personnelle qu'offre une pluralité d'instruments²³⁸, dont le liquide. Celui-ci peut revêtir diverses formes. Comment considérer le *cash* comme un archaïsme alors qu'il prévaut pour la majorité des paiements dans des pays qu'il est difficile de considérer économiquement comme arriérés, les États-Unis et l'Allemagne notamment? Dans ce dernier pays, un tiers des consommateurs paient exclusivement en liquide, 79 % des transactions s'y font en espèces et représentent 53 % du montant des

achats privés. Ainsi les Allemands se déplacent en ayant 103 euros en moyenne dans leur porte-monnaie : on comprend que les projets de restriction de l'usage du *cash* dans ce pays se heurtent à une vive résistance de la population.

Il serait difficile de prouver que le pourcentage de revenu consacré à la consommation par les ménages augmente en proportion de l'usage croissant des comptes bancaires. Pour quelles raisons devrait-on inciter les Indiens ou les Africains à être plus « modernes » que certains Européens ou Nord-Américains ? Faute de consensus, quand la suppression du *cash* est recherchée, elle est imposée par des réglementations. Un nombre croissant de pays y recourt pour restreindre graduellement les usages des pièces et des billets. Ces changements se font sans débat démocratique, comme pour la plupart des questions monétaires et financières. Les responsables politiques, pour le plus grand nombre largement incompetents en ce domaine affirmé spécialisé et technique, font confiance aux experts²³⁹. Alors que les choix fiscaux apparaissent plus directement politiques et soumis à des idéologies que les matières monétaires et bancaires, ces dernières font exceptionnellement l'objet de débats publics.

ÉLIMINER LE CASH

On peut toutefois modérer l'enthousiasme affiché par les nouveaux économistes comportementalistes vis-à-vis de l'ouverture de comptes bancaires. Au-delà des injonctions politiques (et l'Union indienne donne l'exemple d'un mouvement de vaste ampleur), les comptes sont généralement peu utilisés dans les pays émergents ou en développement. Le désir de *cash* demeure intense pour de multiples raisons. Elles tiennent d'abord aux modes de production, d'échange et de financement prévalant. L'usage du *cash* tient bien évidemment à une prévalence des informalités dans de nombreuses activités de production et d'échange, comme cela a été évoqué précédemment. Mais rien ne serait plus erroné que d'imaginer qu'elles constituent un secteur totalement autonome du reste de l'économie. Compte tenu de la taxation de nombreux intrants qu'elles utilisent et des lieux d'exercice des activités, elles n'échappent que

partiellement au fisc. Il existe des degrés dans l'informalité des pratiques économiques et financières, mais pas d'opposition tranchée entre formel et informel. Le recours au liquide pour régler ces transactions articule ces usages à l'ensemble du système économique, auquel elles apportent une souplesse indispensable. Le *cash* et certains supports monétaires en nature servent aussi communément dans les relations sociales au sein des familles et du voisinage. La volonté des populations d'user des espèces tient en grande partie aux cloisonnements monétaires domestiques pour gérer les ressources monétaires et financières pour des raisons conçues, ainsi qu'on l'a vu, comme étant économiques ou non économiques. La monnaie n'est pas seulement un instrument dont l'unique utilité serait pratique, à savoir de servir de moyen de paiement immédiat ou différé, et dont, pour assurer cette fonction, telle ou telle composante de la masse monétaire pourrait indifféremment être employée.

L'usage du *cash* est très partiellement inhérent aux règlements illégaux (transactions au noir, prostitution, trafics de drogue et d'armes, etc.). L'argument selon lequel, grâce à la suppression des paiements en liquide, il serait possible de lutter efficacement contre le gangstérisme et le terrorisme convint peu. En Inde, alors que le gouvernement anticipait qu'au moins 20 % des billets démonétisés ne retourneraient pas à la Banque centrale, cela a été seulement le cas de 1 % d'entre eux. L'opération anti-économie informelle, anti-blanchiment et anticorruption a échoué. Bien qu'ils soient interdits, la circulation d'armes, la production et le marché des stupéfiants ou les trafics d'êtres humains ne sont-ils pas florissants ? On comprend alors mal pourquoi et comment une prohibition du moyen présumé de transaction serait plus efficace que la répression de l'activité elle-même. À cela s'ajoute que la grande criminalité s'accommode très bien de circuits monétaires et financiers informatisés, notamment en mobilisant les potentialités de la complicité de pays jouant le rôle de paradis fiscaux. En ce domaine, condamner le *cash*, c'est prendre l'effet pour la cause et viser seulement le « petit peuple ».

Les établissements bancaires, devenus aujourd'hui principaux producteurs de monnaie *via* leurs crédits, ont tout intérêt à voir disparaître les monnaies manuelles. Il est facile de comprendre que la fin du *cash* pourrait rendre tous les transferts monétaires payants, alors que les banques commerciales subissent actuellement les

effets de la baisse spectaculaire des taux d'intérêt et que certaines commencent à taxer les dépôts. Il en va de même pour les États, compte tenu des coûts de stockage et de circulation des monnaies manuelles, et des coûts de fabrication des espèces les plus petites, supérieurs à leur valeur faciale. Mais l'utilité de la restriction de l'usage du *cash* ne tient pas uniquement aux intérêts des banques commerciales, aux activités de transfert par téléphone portable, à des problèmes pratiques de stockage et de circulation ou à la fausse monnaie. Le projet de limiter son usage correspond aussi pour les autorités à une volonté (sans doute illusoire) de contrôler l'ensemble de la masse et des flux monétaires ainsi dématérialisés, *via* les banques.

De façon générale, parmi les autorités de régulation monétaire et financière, l'idée de restreindre l'usage du *cash* progresse au rythme des risques déflationnistes qui amèneraient les ménages à stocker des encaisses oisives croissantes. Il s'agirait donc de les obliger à enregistrer leurs avoirs monétaires sur des comptes, à freiner potentiellement leurs retraits massifs et à ponctionner cette épargne par des taxes. La très faible rémunération des dépôts et, pire encore en situation de déflation, leur rémunération négative ne peuvent que provoquer des arbitrages entre souci d'un mode sécurisé de conservation des avoirs et préférence pour la liquidité. Cette volonté de détention de billets peut s'accélérer avec des craintes de défaillance des institutions. Les transformations monétaires voulues par les autorités ne sont pas seulement une modernisation pratique.

Car restreindre la diversité de l'offre de supports monétaires en réduisant la part du liquide ampute la liberté des personnes, au nom d'une soumission à une rationalité économique. D'ailleurs, cette volonté venue d'en haut de faire disparaître le *cash* se heurte à des contre-mouvements et à des résistances. Qu'il suffise de songer aux monnaies sociales complémentaires qui, elles, se fondent sur la liberté d'adhésion à un collectif autogéré selon les nouvelles normes de l'économie dite « solidaire » et d'une démocratie incluant l'ensemble des parties prenantes²⁴⁰. Les pluralités monétaires internes et internationales n'en sont donc pas à leurs derniers spasmes, sauf à imaginer la soumission des humains à de nouvelles formes de totalitarisme. Une expérimentation comportementaliste comme celle menée par Somville et Vandewalle au Chhattisgarh ne constitue pas

un progrès dans le champ des connaissances ni une avancée en ce qui concerne un éventuel appui à des évolutions institutionnelles favorisant des formes d'inclusion financière des populations, en adéquation avec leurs besoins et respectueuses de la liberté des personnes. On peut considérer ces recherches comme un gaspillage de ressources qui pourraient être plus utilement employées.

Les propositions des nouveaux comportementalistes, par leurs préjugés économistes et leurs normes morales universelles sous-jacentes, sont un accessoire du pouvoir qui irradie toute la société. Et cette expérimentation menée en Inde en est emblématique. Ces propositions paraissent n'exercer *a priori* aucune contrainte sur les populations qui seraient libres de les adopter ou non. En réalité, elles représentent une violence sournoise exercée à leur encontre sur la base de théories contestables. Si elle est resituée dans une perspective longue, et en tenant compte des changements d'échelle, il est possible d'inscrire cette incitation dans des logiques déjà anciennes. Au XIX^e siècle, dans les plantations tropicales ou dans les grandes entreprises capitalistes en Europe, les travailleurs étaient souvent rémunérés en tout ou partie avec des jetons qu'ils pouvaient uniquement utiliser dans les boutiques de l'entreprise situées à l'intérieur même des espaces productifs. De même, les ouvriers étaient soumis à l'obligation de détenir un livret signé par leurs employeurs successifs indiquant leurs dates d'embauche et de leur éventuel départ. Faute de le présenter à la police, ils risquaient d'être condamnés pour vagabondage. Toutefois, à Paris, ceux qui pouvaient présenter un livret de la Caisse d'épargne étaient dispensés de cette obligation. Aujourd'hui comme hier, la liberté des personnes de gérer leurs avoirs et leurs dépenses sous la forme qu'elles jugent la plus adéquate à la hiérarchie de leurs besoins se trouve restreinte au nom d'un prétendu bon gouvernement des choses et des êtres. Et les nouveaux économistes comportementalistes s'en font largement les apôtres.

III. CHASSEZ L'ECON PAR LA PORTE, L'HOMO ŒCONOMICUS REVIENT PAR LA FENÊTRE

*« Bisogna che tutto cambi perché tutto rimanga lo stesso. »
[Il faut que tout change afin que tout reste pareil.]*

GIUSEPPE TOMASI DI LAMPEDUSA, *Le Guépard*.

Les critiques formulées au fil du précédent chapitre allaient au-delà du cas particulier d'un test mené en Inde. Et elles ne tenaient pas seulement à l'application de la technique par randomisation, la forme la plus médiatisée du nouveau comportementalisme. Elles annonçaient ce que je m'appête à démontrer, à savoir qu'il ne suffit pas de professer – comme s'y emploient les affidés du néocomportementalisme – une absence de dogmatisme et d'idéologie pour y échapper, si l'on admet qu'une idéologie est un « discours sur les idées ». Tout projet économique en est nécessairement porteur et le nouveau comportementalisme ne fait pas exception.

Considérons donc maintenant ce qu'il implique pour une compréhension générale des faits humains et sociaux et pour les conséquences politiques et sociales qu'il induit. Nous l'avons vu, les promoteurs et supporteurs du nouveau comportementalisme en économie se drapent des habits de la modernité portés par les experts. Ils sont supposés dire le « vrai », confondu avec le bien, et apporter un mieux-être pour tous. Ils affirment que leur approche constitue aussi un renouvellement de la théorie économique, en particulier appliquée au développement. À la manière des sciences dites « exactes » ou « dures » auxquelles ils voudraient être assimilés, ils postulent que la connaissance est un progrès cumulatif, sauf qu'ils

en oublient ceux qui ont posé les fondements* et se concentrent sur l'étape ultime du savoir qu'ils se proposent d'atteindre. Ce faisant, ces économistes paraissent ignorer que, par exemple, la physique donne des connaissances qui, aux yeux des physiciens eux-mêmes, ne sont jamais définitivement acquises car elles sont des hypothèses réfutables, d'ailleurs bel et bien réfutées au fil du temps. Pour les sciences du vivant et de la nature, le « vrai » est reconnu comme un état toujours provisoire. Le savoir économique n'y échappe pas. Une connaissance des différents courants ayant au fil du temps dominé ce savoir relativise une prétention à la nouveauté en montrant une succession de paradigmes plus ou moins éphémères prétendant chacun être la vérité. Mais ne voit-on pas de façon récurrente ressurgir sous des formes à peine actualisées d'anciennes idées ?

DE L'ÉTERNEL COMBAT ENTRE LES ANCIENS ET LES MODERNES

Sans le reconnaître – ou en l'ignorant –, les nouveaux comportementalistes réactualisent ce qu'on a appelé le *Methodenstreit* (« querelle des méthodes ») qui a opposé les économistes néoclassiques²⁴¹ aux écoles historiques dans les dernières décennies du XIX^e siècle. À l'époque, le renouveau du savoir économique par les auteurs dits

* Dans *Misbehaving* de Thaler, les anciens économistes apparaissent le plus souvent sans référence précise. Ne sont retenus que des lieux communs tels que la main invisible ou les sentiments moraux chez Smith, le concours de beauté ou les esprits animaux de Keynes ou la rationalité économique chez Robbins. Ces idées ou concepts ne sont pas discutés. On peut s'interroger sur l'utilité de ces allusions à quelques idées aujourd'hui convenues à propos de ces économistes du temps passé. Ils n'apparaissent pas pour inciter à relire les archives de la science économique et à redécouvrir dans ces écrits, en apparence révolus, des sources renouvelées d'inspiration. Une raison que l'on peut donner à leur apparition dans l'ouvrage de Thaler tient à la volonté de légitimer l'inscription du comportementalisme comme partie intégrante de ce qui est présenté comme un progrès en science économique. Ce but explique pourquoi, à l'inverse, un des principaux fondateurs du comportementalisme américain dans la première moitié du XX^e siècle, le psychologue Watson, est absent de la bibliographie et de l'index du livre. Cette démarche amnésique éclaire aussi l'ignorance des pensées alternatives passées ou contemporaines comme la socio-économie. Il n'y a pas de construction conceptuelle critique par référence à l'histoire de la pensée donc.

« néoclassiques » s'était réalisé à travers une double rupture. D'une part, ceux-ci se sont opposés aux héritiers des économistes classiques qui poursuivaient des études fortement descriptives, à caractère historique ou institutionnel (une forme d'empirisme) en utilisant la rhétorique des concepts des premiers libéraux. D'autre part, ils ont combattu les économistes devenus socialistes, notamment post-ricardiens qui, à leurs yeux, s'étaient fourvoyés en devenant des penseurs dénonçant l'exploitation du travail par le capital. En prétendant prouver l'efficacité de la concurrence par la rémunération à leur productivité marginale de chacun des facteurs de production, ils sont alors apparus comme de nouveaux économistes. Un nombre grandissant a subi la séduction des sciences dites « exactes » : la physique dans l'économie « pure » pour Walras, qui avait d'abord voulu devenir ingénieur ou la biologie pour Marshall par exemple. Ces savoirs leur semblaient à même, à la différence des sciences humaines et sociales, de produire des résultats leur paraissant indiscutables. Ainsi, pendant plus d'un siècle, un nombre croissant d'économistes n'a eu de cesse d'imiter ce qui lui paraissait établir le socle de scientificité des lois des mathématiques ou de la physique pour les uns et des raisonnements des sciences dites « expérimentales » pour d'autres. À noter que le cadre théorique de ces fondateurs de l'économie néoclassique (notamment Jevons, Carl Menger ou Walras et Marshall déjà cités) était plus nuancé que l'affirment leurs héritiers présomptifs et critiques contemporains. Au cours du XX^e siècle, l'hégémonie d'une formalisation élevée en économie²⁴² dans l'enseignement, la recherche et l'expertise a conduit à ne plus trop bien savoir si le savant se soumettant à ce critère de scientificité devait être admiré pour l'utilité et le réalisme de ce qu'il disait, voire prédisait, ou pour ses seules prouesses techniques, l'élégance et la beauté de l'épure. On peut considérer, comme on l'a précédemment vu, que les tests comportementalistes s'inspirent de la séduction-légitimation des tests médicaux.

Les nouveaux économistes comportementalistes affirment avoir abandonné les dogmes de l'*homo œconomicus*, expression qu'ils abrègent en *Econ*, qualifiant cette figure de fiction puisqu'ils considèrent les humains comme n'ayant ni actions, ni anticipations systématiquement rationnelles. Au cours de ce chapitre, je montrerai que la rupture qu'affichent les nouveaux comportementalistes

avec l'*homo œconomicus* – et plus largement avec l'ancienne façon de penser l'économie – est loin d'être totale. L'ouverture aux autres disciplines se révèle très limitée. D'une part persistent nombre d'hypothèses constitutives de l'économie orthodoxe que les autres savoirs considèrent comme artificielles. Et d'autre part, ceci expliquant cela, les autres disciplines, quand elles sont prises en compte, servent d'accessoires. Même la psychologie est soumise à la domination réductrice de l'économie. Les effets systémiques du collectif, mis en avant par nombre d'écrits sociologiques et par les approches institutionnalistes, paraissent tout aussi méconnus. L'emporte implicitement en tout lieu et en tout temps le déterminisme économique sur tout autre type d'argument. Enfin, il est montré le caractère « néolibéral compatible » de l'approche des nouveaux comportementalistes.

UNE OUVERTURE D'ESPRIT, MAIS LIMITÉE

À l'image du Rapport 2015 de la Banque mondiale, souvent cité, les nouveaux comportementalistes et leurs contempteurs mettent souvent en avant la modernité de leur démarche par rapport à certains outils et champs traditionnels des économistes.

De fait, l'espace couvert par leur savoir est très étendu, allant jusqu'à des objets réputés jusque-là de la compétence des psychologues, des anthropologues, des sociologues, des historiens, voire des démographes ou des médecins. Symétriquement, il convient de le souligner, des objets réputés « économiques » ont été naguère investis par des non-économistes, les sociologues notamment, et soumis à d'autres modes d'investigation. Une réponse du berger à la bergère en quelque sorte. Pourtant, l'innovation constituée par l'extension du champ de l'économie par les nouveaux comportementalistes est faible si l'on pense aux analyses des « nouveaux économistes » des années 1970, Becker²⁴³ en tête, et à leurs débats largement théoriques sur le capital humain. En d'autres termes, les frontières entre disciplines ont déjà été maintes fois déplacées par d'autres et il ne peut s'agir d'une simple extension du domaine puisque l'on sait qu'en adoptant telle ou telle méthode les objets scientifiques se trouvent implicitement reconstruits. Une méthode ne se réduit

pas à une technique permettant simplement de saisir de façon plus ou moins efficace ses objets d'étude. Explicitement, et plus souvent encore implicitement, chaque méthode appréhende les sujets de la connaissance grâce à des hypothèses. Celles-ci donnent une certaine représentation de chacun des objets analysés. À chaque méthode, ses hypothèses qui (re)définissent ceux-ci²⁴⁴.

Les nouveaux comportementalistes prétendent aussi rompre avec la classification des économies selon des stades de développement, une tradition évolutionniste héritée de la distinction archaïque faite au XVIII^e siècle sur la base des modes de vie entre sauvages, barbares et civilisés, à la sédentarisation progressive, puis au XIX^e siècle avec la hiérarchie des formes matérielles de production et d'exploitation. On peut aussi louer l'attention qu'ils affirment porter aux vécus des populations, à leurs représentations et aux aspects dits « psychologiques », « culturels » ou « historiques » des prises individuelles de décision en matière de choix de consommation, de production ou de financement. Même si nous avons déjà vu au cours du précédent chapitre que cela n'avait rien d'évident. Qu'importe. Pour illustrer la diversité des représentations du monde, les comportementalistes comparent les réactions d'un individu placé devant une fenêtre et ayant un champ visuel réduit. Chacune de ses positions lui donne une vision étroite. Elle induit une interprétation de l'ensemble du panorama différente : par exemple s'il voit un jet d'eau situé près d'une fenêtre, il est susceptible de croire qu'il pleut²⁴⁵. L'étroitesse d'un champ de perception imposerait à chacun un certain nombre d'idées et de réactions. Si l'on transpose la comparaison au champ économique et social, il faudrait que la perception des individus soit modifiée pour qu'elle devienne objective. Et il reviendrait aux nouveaux économistes comportementalistes de permettre la révélation de cette bonne vision basée sur de bonnes normes et une bonne mesure. Ce sont là autant d'éléments qui semblent intégrer les leçons des approches des économistes institutionnalistes et néoinstitutionnalistes. Il en va de même de l'empirisme revendiqué par les auteurs et de leur reconnaissance de la relativité des points de vue des différentes parties prenantes. Tout cela peut laisser croire que les critiques polanyiennes et socio-économiques, entre autres, ont été entendues et que l'économie se trouve immergé ou encastré dans un ensemble de déterminations

autres. Les raisonnements *ceteris paribus* (toute chose égale par ailleurs), largement pratiqués dans les modèles des économistes, paraissent dépassés en faveur d'une saisie de l'interdépendance des dimensions des processus mobilisés et d'une vision pragmatique des problèmes concrets et non théoriques à résoudre.

Affirmer, comme le font les nouveaux comportementalistes, que les relations entre individus et institutions sont complexes²⁴⁶ donne une impression immédiatement positive. Elle est renforcée par l'affirmation d'abandon ou au moins d'affinements des hypothèses définissant les sujets traités. Les conduites humaines ne paraissent pas *a priori* réduites à la rationalité d'automates soumis uniquement à leurs intérêts personnels. Ainsi, les néocomportementalistes semblent rompre avec l'économie *mainstream* qui a notamment généralisé l'idée que la gratuité est en soi néfaste si l'on veut que les bénéficiaires d'un bien ou d'un service lui accordent une juste valeur ou qu'il faille imputer un coût pour éviter les gaspillages. Le marché (réduit à une situation de concurrence et à l'exercice de droits privés de propriété)²⁴⁷ est traditionnellement supposé par les économistes orthodoxes être l'institution par nature la plus efficace pour coordonner les activités humaines*. Cela tient notamment au fait que toute dépense peut apparaître comme un coût pour le bénéficiaire qui peut ainsi être rendu plus précautionneux dans la gestion de ressources rares. De façon nuancée, le Rapport 2015 de la Banque mondiale indique : « Le marché peut fournir des dispositifs d'incitation et autres mécanismes pour aider les gens à surmonter les biais [de leurs représentations], mais il peut aussi renforcer ces derniers²⁴⁸. » Une clé de lecture possible de cette approche nuancée de l'efficacité des marchés par les nouveaux comportementalistes est qu'ils ont abandonné les schémas confrontant offres et demandes, notamment les questions de fixation de prix et d'équilibre et de déséquilibre des marchés

(qui pourtant peuvent se poser à des niveaux globaux, mais aussi locaux²⁴⁹). Toutefois, le marché n'est pas compris comme un cas particulier parmi la diversité des modes de circulation des biens et services. Le terme est assimilé à toute relation concurrentielle. Les analyses des nouveaux comportementalistes considèrent ce qui touche à la circulation des biens et des services comme un fait acquis sans s'interroger sur le fonctionnement des marchés. N'est pas reconnu par exemple qu'une hypothèse centrale dans la doxa économique – la sommation des demandes des consommateurs pour constituer une courbe de demande²⁵⁰ telle que je l'ai évoquée au chapitre premier – suppose que les préférences de chacun d'eux soient identiques et ne varient pas lors des échanges. Or il s'agit de deux hypothèses qui ne se réalisent quasiment jamais. Et implicitement, les expérimentations ne les confirment pas puisqu'il n'y a pas de comportement uniforme des agents économiques. On constate un degré variable de conformité aux normes. L'absence de critiques de cette croyance basique de l'économie standard fait que la nouvelle économie comportementale n'intègre pas les critiques internes actuelles les plus radicales de l'économie²⁵¹. Dans le même temps, cette nouvelle vague comportementaliste en économie s'accorde avec d'autres courants de pensée désormais reconnus par le *mainstream* de l'économie, comme la théorie des jeux consacrée par plusieurs prix Nobel depuis 1994.

Certaines de ses expérimentations ont donc validé le fait que des utilisateurs accordent davantage de valeur à quelque chose qu'ils paient, par exemple en Zambie pour la distribution de bouteilles de chlore pour désinfecter l'eau²⁵². Mais les nouveaux comportementalistes sont capables de rompre avec ce dogme de l'efficacité du payant, en montrant²⁵³ que les incitations monétaires peuvent être neutres, voire induire des résultats négatifs. Le premier exemple est celui de crèches en Israël où, pour pénaliser les parents venant récupérer leurs enfants avec retard, avait été prévu le versement d'une amende : les retards avaient alors augmenté, les parents considérant qu'ils payaient pour un service supplémentaire qui leur était rendu. Le second exemple se situe en Italie, dans les Abruzzes, où un projet visait à éradiquer les vipères en achetant celles qui étaient rapportées : le nombre de vipères et de morsures, loin de diminuer, s'était accru car certains habitants avaient entrepris d'élever des

* Cette supériorité du marché pour évaluer la qualité d'un produit proposé aux consommateurs est affirmée dans une conférence tenue par Esther Duflou (<https://comm.enpc.fr/videos/cafe-des-sciences-duflou/> 33^e min). Elle suppose implicitement que le prix inclut tous les coûts subis alors qu'ils sont, sauf taxation spécifique, uniquement des coûts marchands. Contrairement à ce qui est affirmé, un produit marchand n'est donc pas « bon » ou « mauvais », selon que les consommateurs l'achètent ou non.

vipères afin de percevoir la somme dédiée. En cela, les nouveaux comportementalistes semblent redonner une légitimité à des interventions publiques et à la résolution des problèmes par l'ensemble des parties prenantes, et non par la seule incitation des intérêts privés. Ils laissent aussi penser que des inclinations – comme la reconnaissance d'autrui et de ses compétences, la fierté ou l'honneur –, ou des sentiments coopératifs – favorisés par les réseaux sociaux répandant des normes collectives – peuvent être utilement valorisés. Voilà *a priori* un monde d'humanité retrouvée qu'offre aussi le courant des néocomportementalistes.

On vient de le voir, les nouveaux comportementalistes affirment être modernes en rompant avec l'homme rationnel première manière des libéraux*. Toutefois, cette distance est moins probante avec la figure de l'*homo œconomicus* telle que forgée postérieurement par les néolibéraux²⁵⁴, selon l'analyse qu'en a donnée Foucault dans ses cours au Collège de France : « Dans le néolibéralisme, [...] on va bien retrouver aussi une théorie de l'*homo œconomicus*, mais l'*homo œconomicus*, là, ce n'est pas du tout un partenaire de l'échange. L'*homo œconomicus*, c'est un entrepreneur et un entrepreneur de lui-même²⁵⁵. » Il apparaît comme étant son propre capital, source de ses revenus**.

Et même il n'y a pas de coupures nettes avec certaines hypothèses fondatrices de la pensée économique orthodoxe²⁵⁶. Ces nouveaux comportementalistes admettent en effet les catégories à

travers lesquelles cette pensée définit les objets traités par l'économie, des catégories que Marx stigmatisait comme « vulgaires ». Elles sont reprises sans distanciation particulière dans leurs enquêtes pour saisir les activités humaines comme autant d'universaux, des réalités communes à toutes les sociétés humaines. Elles ne sont pas considérées comme les éléments d'un modèle et des représentations institutionnelles et idéologiques particulières, liées à une époque circonscrite de l'humanité, modèle dont l'universalité et donc la pertinence devraient être interrogées*. Aussi détaillés qu'apparaissent les questionnaires pour les enquêtés soumis aux tests comportementalistes, une partie des réponses aux questions posées se trouvent dès lors induite par les catégories mobilisées non seulement de marché, mais aussi de travail, monnaie, crédit, investissement, épargne, voire – chez certains – l'opposition entre productif et improductif, utile et inutile ou encore bonne consommation et gaspillage.

Dans ces tests, le travail est confondu avec une activité rémunératrice. Or, supposons que cette dernière diminue le temps disponible pour couvrir par sa propre activité domestique la production des biens et services autoconsommés, ces travailleurs ou travailleuses devront alors acheter des biens jusque-là autoproduits. Il s'ensuit que les dépenses monétaires contraintes de reproduction de ces unités augmenteront. La perte des savoir-faire et des outils de ces productions familiales peut entraîner une augmentation quasi irréversible du temps global d'activité des membres des ménages. Or cette évolution est comprise par les nouveaux comportementalistes comme étant en soi positive parce qu'est seulement prise en compte l'augmentation de la consommation de biens commercialisés. De même, comme cela a été particulièrement souligné au chapitre précédent, l'épargne est mesurée dans sa forme monétaire en occultant tant

* Cette prise de distance avec l'*homo œconomicus* est d'ailleurs aussi esquissée dans la réunion fondatrice de la pensée néolibérale, que constitue le Colloque Lippmann (1938). On lit dans son compte-rendu : « L'économie pure raisonne sur des modèles théoriques, qui impliquent des hypothèses, toujours éloignées de la réalité confuse et complexe. [...] En partant de l'*homo œconomicus*, qui agit d'une façon purement rationnelle au mieux de ses intérêts, elle doit retrouver l'homme de chair, de passion et d'esprit borné qui subit des entraînements grégaires, obéit à des croyances mystiques et ne sait jamais calculer les incidences de ses actes. » Serge Audier, *Le Colloque Lippmann. Aux origines du « néo-libéralisme »*, Le Bord de l'eau, 2008, p. 255.

** On trouve sous la plume d'Esther Duflo (ce que souligne bien Agnès Labrousse, « Nouvelle économie du développement et essais cliniques randomisés : une mise en perspective d'un outil de preuve et de gouvernement », *Revue de la régulation*, n° 7, 2^e trimestre 2010, au paragraphe 48) l'affirmation d'une préférence des pauvres pour la situation de salarié plutôt que celle d'auto ou de microentrepreneur qui, le plus souvent, est subie. Toutefois, son éloge du salariat n'enlève rien à une approche des capacités des individus, qui les réduit à être compris comme des « entrepreneurs d'eux-mêmes », selon l'expression de Foucault.

* « Le concret est concret parce qu'il est le rassemblement de multiples déterminations, donc unité de la diversité. C'est pourquoi il apparaît dans la pensée comme procès de rassemblement, comme résultat, non comme point de départ, bien qu'il soit le point de départ réel et par suite aussi le point de départ de l'intuition et de la représentation. [...] Il faut que le sujet, la société, demeure constamment présent à l'esprit en tant que présupposition. » Karl Marx, *Introduction à la critique de l'économie politique*, in *Contribution à la critique de l'économie politique*, Éd. Sociales, 1977 [1857], p. 166-167.

les éléments d'accumulation matérielle à caractère plus ou moins liquide que les dépenses sociales de soutien à autrui qui apportent solidarité et protection. Sont ignorés les éléments collectifs des rapports à la monnaie comme élément souverain des sociétés²⁵⁷. Le patrimoine est saisi dans un cadre individuel ou familial, sans comprendre les accès à des biens publics et collectifs partagés. Et encore moins la participation à des biens communs.

Par conséquent, rien d'étonnant que le Rapport 2015 de la Banque mondiale considère les arguments des nouveaux comportementalistes non comme une rupture avec la science économique en général mais comme un affinement de celle-ci. On y lit : « Les nouvelles approches ne remplacent pas l'économie standard. Mais les nouvelles approches améliorent notre compréhension du processus de développement²⁵⁸. »

LES AUTRES DISCIPLINES ACCESSOIRISÉES

Le Rapport 2015 de la Banque mondiale postule une vision multi-disciplinaire en faisant référence à des apports non seulement de la psychologie mais aussi des neurosciences, des sciences cognitives, de la sociologie, des sciences politiques et de l'anthropologie. Y sont cités les noms d'auteurs dont les publications rompent avec l'économisme en sciences sociales comme Zelizer, Bourdieu, Granovetter, Ostrom ou Appadurai. Il est vrai que les nouveaux comportementalistes reconnaissent l'utilité d'approches qualitatives de type ethnographique caractérisées par une immersion parmi les populations et un rapport de proximité, voire d'empathie des chercheurs²⁵⁹. Mais il y a loin de l'intention affichée à la réalité²⁶⁰ tant les travaux des auteurs que je viens d'évoquer n'occupent de fait qu'un rôle accessoire dans les publications de la nouvelle économie comportementale²⁶¹.

Les références aux études menées sur les mêmes terrains par d'autres spécialistes des sciences sociales souvent inspirés par les auteurs qui ont été évoqués ci-dessus sont en effet exceptionnelles²⁶². Tout comme aux travaux menés par les économistes n'appartenant pas à leur clan. En paraphrasant Foucault²⁶³, on peut affirmer qu'on se situe hors de l'ordre d'une enquête scientifique

menée en commun*. Ces économistes disent la vérité dans la forme du jugement et selon l'autorité qu'ils se sont d'abord eux-mêmes octroyés. Lorsque des collaborations avec d'autres disciplines des sciences sociales et humaines (hormis certains courants de la psychologie) s'instaurent, le but pour les comportementalistes est principalement de servir une bonne collecte des statistiques de chacun des échantillons. L'observation participante, les groupes de discussion ou les témoignages leur paraissent des éléments de preuve non rigoureux et très insuffisants par rapport aux tests en laboratoire ou sur le terrain qu'ils mènent et au traitement statistique des données ainsi collectées puisque leur savoir est principalement basé sur la mesure²⁶⁴.

Même sélective et à doses homéopathiques, l'agglomération d'apports de courants divers (pour certains antagoniques) des sciences sociales et humaines peut séduire. Mais ces éléments de décor ajoutés ici ou là ne donnent bien souvent qu'une impression de bricolage. Les comportementalistes adoptent implicitement la position de Friedman qui, soixante ans avant eux, affirmait – en s'appuyant sur le principe de réfutabilité de Popper²⁶⁵ – que ce ne sont pas les hypothèses ou les postulats d'une théorie qui doivent être réalistes, mais que seuls ses résultats devraient être confrontés aux faits. Le principe s'applique là aux faits stylisés par les économistes. Même si leurs tests rendent les hypothèses plus réalistes que celles de purs modèles, certaines affirmations sommaires des nouveaux économistes comportementalistes – que révèlent les questions posées dans les tests et l'interprétation des résultats – heurtent

* Toutefois, l'affrontement direct auquel participe celui que Foucault désigne dans une période de débats intellectuels comme « le polémiste » a fait place au silence. Son rapport d'ignorance à ceux qui ne partagent pas ses convictions demeure. Foucault le caractérise ainsi : « Le polémiste, lui, s'avance bardé de privilèges qu'il détient d'avance et que jamais il n'accepte de remettre en question. Il possède, par principe, les droits qui [...] font de cette lutte une entreprise juste ; il n'a pas en face de lui un partenaire dans la recherche de la vérité, mais un adversaire, un ennemi qui a tort, qui est nuisible et dont l'existence même constitue une menace. Le jeu pour lui ne consiste donc pas à le reconnaître comme sujet ayant droit à la parole, mais à l'annuler comme interlocuteur de tout dialogue possible, et son objectif final ne sera pas d'approcher autant qu'il se peut d'une difficile vérité, mais de faire triompher la juste cause dont il est depuis le début le porteur manifeste. Le polémiste prend appui sur une légitimité dont son adversaire par définition est exclu. »

ceux qui se sont investis dans d'autres domaines que l'économie depuis des années. Ceux qui travaillent dans un champ circonscrit (et, d'une certaine façon, étroit, même si les implications de leurs découvertes et analyses peuvent être beaucoup plus larges) découvrent chez les nouveaux comportementalistes des généralisations hâtives. Ils relèvent une insuffisante prise en compte des situations et contextes particuliers et de l'interdépendance de facteurs multiples que les différentes disciplines hiérarchisent et articulent de façon différente (ainsi qu'on l'a vu dans l'exemple indien présenté au chapitre précédent).

Les nouveaux économistes comportementalistes sont équipés de ce qui leur paraît une clé passe-partout, comme naguère les micro-économistes influencés par Becker analysant les actions supposées rationnelles. Comme eux, ils migrent ainsi facilement d'un cas à un autre dans des domaines aussi variés que l'éducation, la santé ou les finances dans des pays très éloignés les uns des autres. On pourrait leur reprocher, comme on a pu le faire à Voltaire, outre la complaisance vis-à-vis de certains puissants, de prétendre tout connaître et ne rien savoir. Sur plus d'une quarantaine d'expérimentations menées à travers le monde par Esther Duflo, la moitié a été réalisée en Inde, l'autre se répartissant entre le Kenya, le Maroc, le Rwanda, Madagascar, le Ghana, le Chili, les États-Unis et la France. D'autres chercheurs encadrés par Duflo ont eux-mêmes effectué d'autres expérimentations dans ces mêmes pays ou ailleurs. Ce vagabondage planétaire, difficilement compatible avec une investigation en profondeur de chacun des terrains abordés, explique pourquoi, le plus souvent, ces économistes ne font que constater un certain nombre de résultats. Mais, faute de recherches fouillées en collaboration avec des spécialistes locaux et donc en l'absence d'une forte connaissance de la société concernée, ils sont peu éloquents quant à leurs causes et aux processus ayant engendré les faits auxquels ils se trouvent confrontés en un lieu et à un moment précis. D'une certaine façon, ils réhabilitent le « toutes choses égales par ailleurs » qui veut qu'en sciences économiques on affirme les conséquences des variations de quelques éléments, tout en présupposant que tous les autres restent inchangés.

À vrai dire, nombre de résultats revendiqués par ce courant comme des découvertes ne font que confirmer ce que la sociologie, la

linguistique, la psychologie ou l'anthropologie connaissent* depuis des décennies²⁶⁶, grâce à d'autres méthodes d'investigation que des randomisations ou des tests en laboratoire. Elles le font en travaillant par enquêtes et par différentes observations menées à des échelles multiples**. Ces autres méthodes permettent, elles, de ne pas se limiter à un constat mais de comprendre les processus conduisant à tel ou tel comportement.

Pourtant, quand un promoteur de travaux sur les *nudges* explique le propre fonctionnement de son équipe de recherche, l'interdépendance des spécialistes y joue toujours un rôle essentiel. « L'esprit de convivialité et de partage » est « propice à la créativité », écrit Singler²⁶⁷ et la diversité des parcours des chercheurs maximise l'émergence d'idées nouvelles grâce à leurs divergences. Mais pour y parvenir et faire avancer au sein du groupe l'esprit *nudge*, il faut écoute et tolérance²⁶⁸. Dans les réunions de travail, dit-il, chacun ne peut critiquer les autres... qu'ultérieurement. Mais force est de constater que cette écoute ne prévaut pas dans leurs rapports externes avec l'ensemble de la communauté scientifique...

* Généralement, aucune référence n'est faite à ces travaux. Quand, fait exceptionnel, une référence est donnée, on peut être surpris de sa faible pertinence ou de son caractère contestable. Un exemple parmi de nombreux autres : dans l'article publié par Anuj K. Shah, Sendhil Mullainathan, Aldar Shafir, « Some Consequences of Having Too Little », dans *Science* (2 novembre 2012, p. 682) sont cités des comportements supposés renforcer la pauvreté, comme jouer à des loteries. Pour preuve en est donné un seul ouvrage, cité en note 1 : Charles Clotfelter, Philip Cook, *Selling Hope: State Lotteries in America*, Harvard University Press, Cambridge MA. Or ce livre a été publié en 1991 et, depuis un quart de siècle, des dizaines de travaux ont été menés sur les jeux d'argent, y compris par des tenants de l'école de Chicago comme Brenner, qui au contraire analysent ces dépenses dans les jeux d'argent comme un comportement rationnel...

** Il convient de bien distinguer ici l'« échelle » du « niveau » en donnant à chacun des termes un sens approprié. Il est courant d'entendre parler d'« échelle » communale, départementale, nationale, continentale ou planétaire, alors qu'il s'agit de différents « niveaux » ou « échelons » territoriaux d'intervention des acteurs de structures ou d'organisations. C'est une position hiérarchique dans un ensemble emboîtant les institutions et l'observation peut se faire de bas en haut ou de haut en bas. L'« échelle » est autre. C'est un moyen, une distance prise, en l'occurrence la focale choisie, pour observer grâce aux hypothèses particulières que l'on adopte avec pour but de comprendre l'objet étudié, autrement dit de définir un sujet d'étude.

Refus de collaboration scientifique avec d'autres courants de l'économie

Deux études sur un même terrain ont été commanditées par la division évaluation et capitalisation du département de la recherche de l'Agence française de développement²⁶⁹ : l'une suivait une méthode par randomisation, appliquée par une équipe de nouveaux comportementalistes²⁷⁰ ; l'autre était menée à la suite de la précédente par un groupe de socio-économistes²⁷¹. La première a principalement testé l'effet de la distribution de prêts sur la situation des ménages ruraux : l'usage qu'ils en font, l'impact pour les bénéficiaires sur leur emploi, leur capacité à diversifier leurs activités, leur création de nouvelles activités, leurs revenus, leur patrimoine (y compris en distinguant des effets différenciés en termes de genre) et la scolarisation de leurs enfants ou le recours aux soins médicaux. Toutes ces informations statistiques sont utiles notamment quand elles révèlent l'importance de l'usage d'un prêt pour la consommation ou qu'elles enregistrent une épargne en nature importante (sous forme de bétail et de céréales). Toutefois, il s'agit d'un constat, obtenu par cumul de données et par corrélation statistique alors que l'analyse accompagnant leur présentation ne permet pas de comprendre ces résultats en dehors de généralités sur les comportements économiques supposés des populations. L'autre étude mobilisant la socio-économie marie des outils quantitatifs et qualitatifs (telles qu'interviews et histoires de vie). Exploitant les résultats des randomisateurs²⁷², elle explique notamment un fait non discuté par ces derniers : les fortes disparités régionales dans l'usage du microcrédit au Maroc. L'approche socio-économique révèle des différences déterminées par des facteurs principalement politiques et religieux d'une part, par des types de production agricole d'autre part. Cela éclaire aussi la propension et les capacités à rembourser les prêts. Cette question est essentielle dans un pays ayant connu une forte montée des impayés²⁷³. L'étude socio-économique raisonne aussi en termes de processus en analysant les usages du crédit au sein des ménages, le recours parallèle aux prêts des boutiquiers, et surtout l'articulation entre épargne en nature (bétail et céréale) et crédit. Seule une intégration d'éléments institutionnels et relatifs aux stratégies des acteurs permet de comprendre la propagation beaucoup plus rapide de la montée des impayés au Maroc que celle constatée en Andhra Pradesh par exemple. Les informalités financières beaucoup plus répandues en Inde qu'au Maroc ont joué un rôle d'amortisseur dans les crises en Inde. Les surendettés du microcrédit ont pu dans cette région du monde emprunter sans délais auprès des prêteurs privés informels et le faire pour des montants élevés. De façon schématique, il est possible d'affirmer que le test mené par les randomisateurs permet de mesurer un degré d'acceptation d'un produit financier et certains de ses effets (à court terme) alors que l'approche mobilisant des outils ethnographiques, sociologiques, et politiques va au-delà en

expliquant ses usages et en articulant et en hiérarchisant ces différentes dimensions²⁷⁴. Peuvent ainsi être formulées des hypothèses quant à des effets non seulement à court terme, mais aussi à moyen et long terme, donc une dynamique. Ajoutons que chacune des équipes a eu connaissance des résultats des travaux obtenus par l'autre, que le groupe des socio-économistes cite à de nombreuses reprises les travaux des seconds et les remercie pour la communication qu'ils leur ont donnée de ceux-ci à la suite d'une demande formulée par l'AFD.

Alors que les travaux des randomisateurs étaient terminés depuis plusieurs mois et qu'ils avaient eu connaissance du rapport des socio-économistes, ce groupe d'économistes comportementalistes n'a rendu son rapport final qu'après que l'autre équipe ait publié sa version définitive. Ils ne font à aucun moment référence à cette recherche complémentaire mais aussi concurrente, ni à ses résultats. Ils ne la citent pas dans leur bibliographie²⁷⁵ qui ne comporte aucun article, livre ou rapport relatif à l'économie, à la société ou à la politique marocaine, qui auraient pourtant permis de contextualiser leurs recherches²⁷⁶. Tous les titres cités dans leur rapport sont en anglais, tout comme le rapport lui-même qui ne comprend pas de résumé en français alors que cette étude a été menée dans un pays pour l'essentiel arabophone, berbère et à l'élite francophone. Sa lecture par les responsables des organisations de microfinance et des responsables publics, dont tous ne sont pas anglophones, pourrait pourtant leur être utile. L'équipe largement dirigée à distance par Esther Duflou n'a jamais répondu à la proposition formulée par celle des socio-économistes du second groupe animé par Guérin et Morvant-Roux de débattre de leurs résultats respectifs²⁷⁷ et d'échanger sur les complémentarités possibles de chacune de leurs approches. La restitution publique des travaux du J-PAL au Maroc s'est faite sans qu'aucun chercheur du groupe ayant mené la contre-étude ait été invité à y participer, ce qui est contraire aux pratiques scientifiques habituelles. Comment en effet faire avancer les connaissances sans une soumission des résultats à la critique de ceux qui mènent des recherches sur le même objet et sur un même terrain ?

COMMENT L'ÉCONOMIE COMPORTEMENTALISTE FAIT SON MARCHÉ EN PSYCHOLOGIE

Dans son ouvrage clé pour comprendre l'essor du nouveau comportementalisme, Thaler emploie à de multiples reprises le terme « psychologie » même si, de façon surprenante, la référence à cette discipline n'apparaît pas dans les entrées de son copieux index.

Pourtant, son projet scientifique propose une intégration dans la science économique d'éléments qu'il considère comme provenant de ce qu'il appelle la « bonne psychologie²⁷⁸ ». Mais est-ce à proprement parler de la psychologie ? En l'occurrence, l'économiste compte les décisions, voire seulement des intentions. Mais ce relevé de données statistiques et leur traitement mathématique n'analysent pas les causes des actions des individus, car elles sont attribuées à des logiques qui sont supposées appartenir à l'humain en général et qui n'ont donc pas besoin d'être expliquées. Thaler reconnaît que la grande majorité des psychologues rejette cette méthode²⁷⁹. D'où vient leur défiance ? Sans doute du fait que la plupart des psychologues ne privilégient pas les tests et usent d'un large panel d'observations, y compris par comparaison. La reproduction d'une observation (le plus souvent en dehors de laboratoires) est en effet essentielle pour permettre de vérifier les hypothèses que les psychologues ont formulées. Mais les mentalités, les croyances, les pensées ou les représentations sur lesquelles travaillent les psychologues sont considérées par les économistes comportementalistes comme des éléments soumis à la subjectivité de l'esprit humain. En revanche, les comportements observables par expérimentation, parce qu'ils sont mesurables en tant qu'actions menées par les individus et donc quantifiables, en deviendraient objectifs. Cette « consommation à la carte » de travaux issus de la psychologie, qui vaut aussi prise de distance de la part des comportementalistes, avait déjà été soulignée par Naville, philosophe devenu plus tard sociologue du travail, dans une de ses premières publications où il présentait les travaux de Watson, un des précurseurs du behaviorisme, lui-même psychologue²⁸⁰. En retour, les psychologues actuels ne se privent pas de considérer les propositions des économistes comportementalistes comme relevant d'un débat interne à leur seule discipline, par conséquent ne les concernant pas vraiment. En cela, au moins, ils sont sur la même longueur d'onde que Thaler qui écrit : « L'économie comportementale s'est avérée avant tout un domaine dans lequel les économistes lisent le travail des psychologues et travaillent ensuite indépendamment²⁸¹. » Tout juste admet-il des exceptions à ce désintérêt envers les psychologues en citant par exemple Eldar Shafir, professeur à Princeton University et la double qualification de George Loewenstein (par ailleurs arrière-petit-fils de Freud) dans

les deux disciplines²⁸². Il évoque également Tom Gilovich, un ami et collègue quand celui-ci était professeur de psychologie à Cornell University, qui lui fit un jour remarquer : « Je ne cesse d'être émerveillé par le nombre d'hypothèses nulles que la théorie économique vous a apportées²⁸³. »

Il est possible de considérer que les études menées jadis par certains ethnologues dans une perspective freudienne, comme Géza Róheim – par ailleurs psychanalyste – dans la première moitié du xx^e siècle, conduisaient à mettre en avant des facteurs à la fois collectifs et personnels beaucoup plus pertinents pour comprendre l'action humaine²⁸⁴. Pour révéler ces facteurs, depuis trois quarts de siècle, les ethnopsychiatres ont analysé le processus de construction des identités, en incluant la durée de l'allaitement, les rapports à la nourriture ou encore l'éducation à la propreté. On voit là intervenir des conditions à la fois individuelles et collectives qui expliquent par exemple à l'âge adulte, et dans une société donnée, le rapport que chacun entretient avec l'argent et plus généralement avec l'avoir, rapport qui sera réputé normal ou pathologique selon les cas. La psychologie humaine présumée universelle des nouveaux comportementalistes est, elle, décontextualisée. D'abord vis-à-vis des conditions collectives de formation du caractère des personnes qui peuvent par exemple donner naissance à une pathologie de plaisir à la rétention (l'avarice) ou au contraire à la dépense. Du comportementalisme des économistes, l'hypothèse de l'inconscient est absente²⁸⁵, au sens où Freud a proposé d'inscrire son analyse dans une détermination collective de l'esprit et des pratiques. L'inconscient situe tout être humain avec ses diverses pulsions comme un moi non pas atomique, mais vivant en interaction avec les autres. Ce moi est relationnel parce qu'il est inconcevable sans le nous. Cet oubli de l'inconscient ne doit pas surprendre puisque j'ai montré que ce que retiennent les économistes comportementalistes est la réaction observable et mesurable à une simulation au cours des tests réalisés. Ils n'analysent pas en profondeur les processus cognitifs. L'utilisation de la psychologie par les nouveaux comportementalistes se révèle donc sommaire car ce qui compte pour eux, c'est le constat statistique du comportement qui l'emporte sur l'explication de choix. En somme, leur démarche s'apparente davantage au traitement statistique de données sélectionnées

qu'à une analyse vraiment globale du comportement des humains de laquelle il est difficile d'exclure la psychologie.

Pourquoi les pauvres seraient-ils davantage sujets à des biais ?

D'après les nouveaux comportementalistes, chacun a tendance à surestimer ses pertes par rapport à ses gains²⁸⁶. On ne voit donc pas pourquoi, comme ils l'affirment, cette aversion aux risques, nuisible aux activités génératrices de revenus, en particulier les plus lucratives, s'appliquerait plus spécifiquement aux pauvres.

Les pauvres ne sont pas frappés d'un biais psychologique en ce sens, encore moins victimes d'une déficience mentale. Leur façon de gérer leurs ressources est d'abord déterminée par une capacité très faible à augmenter leur niveau de risques. En cas d'échec de leur projet, leur survie même est menacée. Ils ne peuvent donc pas être tenus comme directement responsables de cette faible capacité à s'y exposer. Celle-ci provient souvent et surtout de la quasi-inexistence ou d'un accès très limité à des institutions publiques de protection. Cette dimension collective est occultée par les analyses et expérimentations comportementalistes dans chacun des domaines abordés. Tout comme elle l'est quand la conduite « du pauvre » est testée comme étant celle d'un individu en situation de rareté²⁸⁷. Il n'est alors pas tenu compte des multiples facteurs d'exclusion et de marginalisation sociale et culturelle subis, qui font que la pauvreté a des conséquences économiques alors que ses causes, elles, sont d'un autre ordre. Dans *Repenser la pauvreté*²⁸⁸, Banerjee et Duflo ont résumé ainsi la préférence supposée des pauvres pour le présent : « Souvent, [les pauvres] agissent comme s'ils pensaient que tout changement assez significatif pour justifier des sacrifices prendrait simplement trop de temps. Cela pourrait expliquer pourquoi ils se focalisent sur l'ici et maintenant et semblent d'abord préoccupés à vivre leur vie de façon aussi agréable que possible et de faire la fête quand l'occasion se présente. »

Une première remarque s'impose quant à l'« inconsistance temporelle²⁸⁹ » imputée aux « pauvres²⁹⁰ ». L'affirmation selon laquelle leur représentation du temps privilégierait le présent est restreinte à un champ particulier d'activités. Car si l'on regarde l'ensemble du budget temps de ces populations – plus particulièrement dans les pays du Sud –, on peut y trouver des périodes de la journée, de la semaine et de l'année fortement consacrées à prier et à participer à des cultes ou à entretenir des relations sociales dont les contreparties éventuelles ne sont pas immédiates. En étendant les arguments des nouveaux comportementalistes à ces pratiques, on pourrait prétendre que se livrer à une pratique religieuse est un gaspillage de temps. Car selon les mêmes arguments, le budget temps pourrait plus utilement être affecté à des activités génératrices de revenus immédiats ou différés. Les travaux des

« nouveaux économistes » des années 1970 avaient analysé la rationalité du choix de la répartition des activités au sein des couples (ici chrétiens, en Europe) amenant les femmes à fréquenter davantage les lieux de culte que leurs conjoints en raison, aux yeux de ces théoriciens, de leur rémunération inférieure²⁹¹. L'affectation du budget temps dans le ménage pouvait ainsi être dite « efficace » par ces microéconomistes inspirés notamment par Becker. N'observe-t-on pas souvent que les populations pauvres des pays en développement préfèrent la construction d'un temple, d'une église ou d'une mosquée plutôt que celle d'un dispensaire ou d'un hôpital ou encore l'acquisition d'une ambulance ? Or n'est-ce pas là le choix d'un croyant, exprimant une préférence pour une échéance lointaine du fait d'un pari et pour certains d'une certitude quant à l'existence d'un au-delà ? Il s'agit bien d'un investissement pour une vie post mortem « éternelle », une rédemption ou une bonne réincarnation. La pensée des pauvres n'est donc pas aussi cantonnée à l'immédiateté que l'affirment les nouveaux économistes comportementalistes. Surtout, les dépenses – autant que l'investissement humain – pour des fêtes ou des cérémonies communautaires et familiales ne s'inscrivent-elles pas dans une perspective à moyen et long terme dans la mesure où elles contribuent à l'établissement et à la reproduction de liens de solidarité et de protection ? Elles ne sont pas, loin de là, le reflet d'une vie insouciant privilégiant une satisfaction immédiate plutôt que l'effort. Elles montrent comment des êtres humains sont capables de préférer les liens avec autrui (et la religion en est une forme) à une accumulation de richesses matérielles.

LE PRIMAT DE L'INDIVIDU SUR LA SOCIÉTÉ

Si, dans les limites qui viennent d'être évoquées, les nouveaux comportementalistes font référence à la psychologie, c'est qu'ils prétendent qu'il est possible d'agir en partant des individus traités comme des atomes. Cet argumentaire les distingue fortement d'approches néo-institutionnelles ou organisationnelles. Lagneau-Ymonet, rendant compte de l'ouvrage phare de Banerjee et de Duflo, évoque un « confinement dans l'individu de l'analyse des causes de son comportement²⁹² ». Certes, dans une présentation du nouveau comportementalisme, l'être humain peut être qualifié de « biologiquement orienté vers les autres²⁹³ ». D'ailleurs, au fil de la lecture des publications et des exposés de la nouvelle économie comportementale, on rencontre nombre d'expressions comme

« contexte social », « réseaux sociaux », « normes sociales », « préférences sociales », « stéréotypes », « motivations sociales », « coopération », « comportement collectif » ou encore « influence culturelle ». Toutefois, ces affirmations et expressions ne doivent pas nous abuser. Si l'on suit ce cadre de lecture, l'individu semble vivre dans un milieu dont il subit des contraintes et dont il tire parti. Mais cet atome constitue le point originaire et quasi autosuffisant de cette rhétorique. Il est non seulement l'élément clé de l'analyse, mais il représente surtout le point d'entrée à partir duquel les nouveaux comportementalistes prétendent pouvoir intervenir.

Appréhender ainsi les faits de société c'est passer par pertes et profits l'apport des sciences dites « sociales » depuis le XIX^e siècle. À aucun moment n'est interrogée l'identité d'une personne au sein de ses groupes d'appartenance alors que c'est elle qui lui confère les statuts, obligations, droits dont elle jouit en tant qu'homme ou femme, père ou mère, fils ou fille, cadet ou aîné, vieux ou jeune, diplômé ou non, propriétaire ou non, employeur ou employé, rural, périurbain ou urbain, autochtone ou étranger, croyant, athée ou agnostique, laïc ou non, etc. Est niée la diversité de la catégorie « individu » construite au gré des processus qui constituent les identités plurielles et particulières²⁹⁴. La défaillance de la nouvelle économie comportementale tient donc pour beaucoup à sa définition sommaire de l'individu. Par sa naturalisation de l'homme, ce savoir uniformise l'esprit humain. En tant que véhicule du néolibéralisme qui domine les savoirs contemporains, il est lui aussi aveugle à la diversité de la catégorie « individu » à travers l'espace des sociétés et des cultures. Son erreur n'est donc pas tant de partir de l'individu que de l'assimiler à une unité factice d'actions et de représentations.

En dehors de la famille, qu'ils réduisent principalement aux ménages, les nouveaux comportementalistes ignorent largement ces appartenances, et plus encore le cadre global, autrement dit l'ensemble des structures faisant système sur la base de jeux de complémentarités, d'intérêts contradictoires et d'effets systémiques²⁹⁵. Tout se passe comme s'ils effaçaient les apports essentiels des sciences sociales et de l'écologie humaine permettant de comprendre et d'agir. Ces économistes ne comprennent pas l'être humain comme produit et producteur de son environnement physique, social et

culturel puisque celui-ci n'est désigné que comme le cadre unique de son activité. Ce faisant, leur objectif n'est pas de saisir les déterminants collectifs de la pauvreté, des inégalités ou de la marginalisation que subissent certaines catégories de la population. Il n'est pas davantage d'intégrer les interdépendances, le fonctionnement, les transformations des sociétés et les interactions qu'elles entretiennent avec leur environnement. Leur objectif n'est pas non plus de rechercher le supplément de bien-être qui pourrait être apporté à cette condition humaine par des actions mutuelles. Cela ferait de leur approche une économie que Karl Polanyi a désignée comme *substantive* ou *humaine*. À l'inverse de celle-ci, on retrouve un ajustement entre fins et moyens caractéristique d'une approche dite « formaliste » des choix faits par l'individu que les économistes saisissent depuis la naissance de leur discipline au XVIII^e comme étant « en lutte contre la rareté ».

Dans l'ouvrage de Thaler et Sunstein, *Nudge. La méthode douce pour inspirer la bonne décision*, les arguments développés dans sa troisième partie intitulée « La société » sont symptomatiques du primat donné à l'individu. Les chapitres qui la composent sont successivement consacrés à la privatisation des caisses de retraite en Suède, aux difficultés de choix de leur assurance maladie par les Américains bénéficiaires du Medicare, à la promotion des dons d'organes, à la résolution des problèmes environnementaux par une information plus ciblée et la commercialisation des droits à polluer et enfin, cerise sur le gâteau de la promotion de l'individualisation, à la suggestion de la suppression du mariage et son remplacement par un contrat d'union civile n'impliquant plus les États et n'étant pas « un mariage pour tous », mais quelque chose de similaire à un contrat de location ou de vente. Autant de questions touchant aussi à la vie en société et auxquelles les comportementalistes prétendent apporter des solutions individuelles.

Hors du champ strictement économique, un test mesurant l'effet de participation a pu être réalisé dans l'éducation²⁹⁶, mais encore une fois celle-ci n'est pas conçue comme une action collective produisant un commun. Faute d'être pris en compte, l'effet et les formes du mutualisme ne sont pas évalués en tant que tels. Les retombées recherchées le sont surtout au niveau des résultats de chaque élève et de la connaissance exacte que ses parents en ont.

L'idéologie néolibérale, que l'on voit ici transparaître, est née et s'est développée contre le « collectivisme »²⁹⁷ porté par des approches systémiques ou structurales – dont le marxisme²⁹⁸ – ayant engendré des savoirs et des politiques pouvant, il est vrai, aller jusqu'à broyer la compréhension des individualités et de la disparité humaine. Mais le paradoxe est ici que l'hégémonie du néolibéralisme a engendré un résultat tout aussi contestable et détestable, à peine moins totalitaire en somme, sur la base d'une approche en quelque sorte retournée, partant de l'individu et se limitant à ce qui serait un atome susceptible de tout, ou presque, expliquer. La critique la plus évidente que l'on peut faire à cette nouvelle orthodoxie est qu'elle en est devenue incapable de saisir le caractère collectif des faits humains dans leurs dimensions représentées aujourd'hui comme économiques, politiques, sociales, culturelles ou religieuses²⁹⁹. La façon dont sont conçus et pratiqués les tests et le type de statistiques collectées par les nouveaux économistes comportementalistes en rendent la restitution quasiment impossible. Est par conséquent ignorée la possibilité d'encourager des formes de mutualisation des activités humaines, qui est/serait selon moi source de gains (de toute nature) pour chacune des parties prenantes*.

Cette croyance dans l'existence et le primat de l'individu, catégorie générale non ancrée dans des environnements – humains et physiques – chaque fois spécifiques, explique largement pourquoi les nouveaux comportementalistes peuvent de leur point de vue négliger le contexte historique, politique, social, culturel et écologique (qui construit la substance de l'économie humaine). De ce fait sont aussi ignorées les tensions complexes et multiples entre individualisation et désindividualisation. Elles traversent les sociétés et les diverses communautés dont l'imbrication les constitue. Rien d'étonnant qu'en pensant l'intérêt collectif comme somme des intérêts

* De façon *a priori* paradoxale, ce gain par la mutualisation des activités est au cœur d'un des plus célèbres écrits de la science économique dite « libérale » : le premier chapitre de *La Richesse des nations* de Smith consacré à l'analyse de la subdivision des tâches dans une manufacture produisant des épingles. Pour affirmer les avantages procurés par la division du travail y est pris l'exemple d'une division technique du travail. Or le produit de l'activité de chacun ne peut pas être distingué de celui des autres et les partenaires de l'activité productive n'ont pas entre eux de relations marchandes.

particuliers, les oppositions et contradictions entre plusieurs possibles intérêts collectifs soient gommées – peut-être parce qu'elles fleurent bon cette rhétorique de la « lutte des classes »...

Pour prolonger l'exemple indien du chapitre précédent, on peut affirmer que l'humain endetté n'est pas le même en Inde qu'en Afrique du Sud ou en Amérique du Sud, et que d'autres différences interviennent à l'intérieur même de ces ensembles, sous-continent, pays ou région. Cet « oubli » du contexte permet de laisser accroire que des recettes, transposées d'une expérimentation à une autre, pourraient suffire à changer durablement les comportements. Esther Duflo le confirme : « Mieux on connaît la théorie économique, mieux on est capable de concevoir des expériences qui sont intéressantes, qui dépassent les questions de contexte³⁰⁰. » Tout en évacuant ainsi la nécessité d'une connaissance immergée saisissant la spécificité de chaque situation, les nouveaux comportementalistes revendiquent la supériorité d'une vision qui serait en quelque sorte en proximité avec le terrain.

Un exemple d'oubli du contexte au Gujarat (Inde)

Une étude menée auprès de 1 300 ménages pauvres à Ahmedabad, principale ville du Gujarat, État indien dont Narendra Modi, l'actuel Premier ministre de l'Union, a été *chief minister* de 2001 à 2014, est instructive pour ce qui est de l'oubli du contexte. Il y est indiqué³⁰¹ que, si pratiquement toutes les personnes ayant suivi une formation savent qu'un compte d'épargne est rémunéré, seules 58 % seraient capables de percevoir la valeur temps de ce dépôt et de la monnaie en général. Comment cette étude mesure-t-elle cette performance ? Par la réponse à la question suivante : « Supposez qu'un ami hérite de 10 000 roupies aujourd'hui et que son frère ne perçoive la même somme que trois années plus tard. Quel est celui qui est le plus riche du fait de l'héritage ? » Presque la moitié de la population ne répond pas « correctement », car elle ne percevrait pas une différence entre la valeur d'un capital monétaire aujourd'hui et celle qu'il pourra avoir demain^a. Le plus surprenant n'est sans doute pas la réponse apportée par cette population pauvre indienne et qualifiée d'« erronée » par les économistes randomisateurs. On doit plutôt s'étonner que ces derniers ne s'interrogent pas sur les raisons pour lesquelles les enquêtés répondent ainsi. Esquissons une explication. Dans une population confrontée à des échéances à moyen et long terme (telles que le versement de la dot d'une fille, qui, parmi les Indiens à faibles revenus, peut correspondre au montant proposé dans le test cité), le fait de disposer

d'une somme importante bloquée permet d'être rassuré face à un avenir incertain. On retrouve ici les stratégies d'illiquidité courantes parmi les communautés soumises à des risques contre lesquels elles ont des difficultés à se prémunir³⁰². Ce n'est donc pas nécessairement par ignorance ou par incapacité d'intérioriser le temps, bien au contraire, qu'est donnée cette réponse jugée fautive par des personnes vivant dans un monde radicalement différent. Cette réponse ne devrait pas surprendre. Lorsqu'on interroge les participants à un groupe d'épargne de type tontine, les membres du groupe déclarent qu'ils préfèrent recevoir le lot en fin de cycle de cette association rotative d'épargne et de prêt plutôt qu'au début. Une même logique est en jeu : l'aversion à la liquidité. Cette aversion est à l'opposé d'une prétendue préférence pour le présent (à travers une dépense immédiate compulsive) et d'une incapacité de se projeter dans le futur. Or ce sont deux stigmates de la pauvreté fustigés par les nouveaux comportementalistes. Les chercheurs ayant réalisé l'enquête au Gujarat, qui proviennent de trois universités américaines (Berkeley, Harvard et Princeton) et de la Banque mondiale pouvaient-ils – sans avoir impliqué de chercheurs locaux – vraiment comprendre les raisons et principes qui animent leurs interviewés ?

^a Toutes les formes d'éducation financière ne connaissent pas ce type d'ethnocentrisme. Ainsi, un projet destiné aux populations roms en Europe, après avoir dressé un inventaire de la situation diversifiée des populations et de leurs besoins particuliers en la matière, met en garde contre le danger que son contenu soit perçu comme une transmission de valeurs étrangères plutôt que comme un soutien effectif (Project Finally [Financial Literacy for the Roma] *Financial management of Roma families in six countries. Transnational report of the Finally project needs assessment*, octobre 2013, p. 34).

DE L'INCONVÉNIENT DE RAISONNER « EN MOYENNE » : L'OUBLI DES EFFETS SYSTÉMIQUES

L'approche par l'individu ne signifie pas pour autant que les nouveaux comportementalistes traitent l'humain et son environnement en usant d'une échelle micro. À la différence de la plupart des observations des psychologues ou des ethnologues par exemple, dont les hypothèses pour reconstruire les objets de leur analyse usent d'une échelle « micro » parce qu'ils singularisent leurs objets d'études, l'approche par l'économie orthodoxe se situe à une échelle qui traite ces objets d'étude à partir de cas reflétant des généralités. Il s'agit donc d'une « macro » échelle, même quand ses tenants s'affirment microéconomistes. Certes par ses expérimentations et les formes d'intervention qu'elle suggère, la nouvelle économie

comportementale semble porter un regard micro³⁰³. Mais tant la négligence des contextes dans lesquels sont menés les tests que les stéréotypes sur l'action humaine réintroduits par ces nouveaux économistes tendent donc à (re)produire des généralités pour définir l'humain très éloignées d'une approche à microéchelle. L'absence de nuances dans les commentaires des résultats tient aussi au fait que ceux-ci sont interprétés « en moyenne ». Ainsi disparaissent les gains potentiels des analyses menées avec des outils à petite échelle. Et il en va de même de certaines vertus des raisonnements à macroéchelle saisissant le global, du fait de la non-prise en compte des structures sociales et économiques qui produisent des effets systémiques indépendamment des intentions personnelles.

Au début du XVIII^e siècle, Mandeville³⁰⁴ avait illustré par sa « fable des abeilles » l'impact collectivement nuisible de vertus privées (du fait de la parcimonie de certaines abeilles économes), alors que des vices tout aussi privés (vus à travers la prodigalité d'autres abeilles) avaient un effet collectif positif. En appréhendant uniquement des faits et des actions individuels, même inscrits dans un cadre collectif, il devient impossible de percevoir les dommages d'ordre second – collatéraux dirait-on aujourd'hui –, en d'autres termes les impacts et effets négatifs pour ceux vivant à proximité des bénéficiaires et par ricochet pour les bénéficiaires, mais à moyen et long terme. Ainsi, dans l'expérimentation présentée au chapitre précédent, quand cesse l'apport extérieur de fonds, l'épargne (supposée vertu privée) ne peut que provoquer une diminution de la demande globale. Et s'il y a drainage par les institutions financières de ressources qui ne sont pas réinjectées dans l'économie locale *via* des crédits, cela ne peut qu'engendrer un appauvrissement par baisse des revenus des épargnants. C'est une conséquence pratique nuisible pour tous. Comment pourrait le découvrir un savoir qui a oublié* les critiques formulées par Keynes ? Cette méthode ignore structures et dynamiques et prétend

* En s'inspirant des travaux de l'urbaniste Jane Jacobs (*The Death and Life of Great American Cities*, New York, 1961), Jacques Généreux (*La Grande Régression*, Seuil, 2010, p. 11-12) met en avant le fait que les survivants de civilisations mortes, non seulement perdent les outils, les techniques, les institutions de leurs ancêtres, mais n'ont plus conscience que quelque chose a été oublié. De la même façon, le néolibéralisme produit une altération des savoirs vivre ensemble et de penser la société comme tout.

pour résoudre les problèmes de pauvreté en les soumettant tous à un moule identique basé sur l'analyse des actions individuelles, fussent-elles agglomérées. De même, les nombreuses expérimentations comportementalistes menées sur le microcrédit sont incapables de saisir des effets collatéraux négatifs de la distribution de ces prêts quand un faible pourcentage de ceux-ci connaît un usage productif³⁰⁵. Il est nécessaire pour cela d'observer non seulement les bénéficiaires des prêts, mais l'ensemble des producteurs de biens et services de la localité. On voit alors que, à demande globale inchangée, sans interventions complémentaires ou parallèles accroissant la demande des consommateurs dans la localité, ce que les *happy few* bénéficiaires des prêts gagnent en clientèle (si le prêt leur permet d'acquérir des matières premières à moindre coût ou de diversifier la gamme des produits qu'ils offrent, se traduisant par une marge bénéficiaire accrue) se fait au détriment des autres producteurs et commerçants locaux. L'effet de déshabiller Pierre pour habiller Paul est ignoré par les commentaires des promoteurs des expérimentations.

La société étant assimilée essentiellement à une somme d'individus s'influençant réciproquement et pouvant s'associer*, elle n'est pas comprise comme totalité sociale dépassant chacun d'eux³⁰⁶. Il est reconnu par exemple que le fait que quelqu'un utilise une moustiquaire réduit le risque de contracter la malaria. Cela est vrai non seulement chez ceux qui se prémunissent ainsi, mais aussi parmi leurs voisins. Car la probabilité d'être piqué par un moustique contaminé diminue avec l'accroissement du nombre de personnes protégées, et donc indemnes du paludisme. On connaît depuis longtemps le phénomène sous l'expression d'externalité. Il en va de même pour les apiculteurs qui élèvent des abeilles pour recueillir leur miel : le butinage de celles-ci profite aussi aux arboriculteurs du fait de la fécondation des fleurs, sans laquelle il n'y aurait pas de fruits.

* Le sixième chapitre de l'ouvrage de Dean Karlan et Jacob Appel, *More than Good Intentions*, chapitre intitulé « To Cooperate in Groups. What about the weakness of the crowd? » (2011) est de ce point de vue significatif. Une large partie est consacrée à montrer des échecs de prêts de groupe par rapport à des prêts individuels. Il est montré ensuite à partir d'un exemple à Ayacucho au Pérou (p. 132 et suivantes) que lorsque les gens manifestent des identités culturelles communes marquées, le taux de remboursement des prêts s'accroît, même sans caution mutuelle. L'hypothèse que ces emprunteurs ont par ailleurs des activités, des intérêts communs est effleurée sans être développée.

Toutefois, ce n'est pas par altruisme que les ruches sont entretenues, pas plus que les moustiquaires ne sont utilisées par souci d'autrui. Dans l'un et l'autre exemple, il n'y a aucune interaction entre les divers protagonistes ; l'effet bénéfique pour les autres est intentionnel. La coexistence ne suffit pas à faire société.

Telle qu'elle est conçue par les comportementalistes, la socialité se réduit à l'influence que les individus exercent les uns sur les autres, à leur conformité à des normes, à leur soumission à une autorité et au fait que les décisions de chacun ne sont pas seulement prises en fonction de l'intérêt personnel, mais qu'elles intègrent d'autres dimensions subjectives y compris la représentation des intérêts des autres. La reconnaissance de la panoplie de moyens d'actions dont disposent les pouvoirs publics (à travers les lois et règlements, les taxes et subventions et la diffusion d'informations) ne suffit pas pour sortir d'une approche partant de la situation des individus et de leurs réactions à cet environnement.

L'idée d'une totalité sociale est absente alors qu'elle dépasse chacun des membres constituant une communauté locale et plus largement une société et détermine largement des itinéraires de vie de la naissance à la mort. Cet oubli ou cette ignorance constitue, encore une fois, un recul dans l'ordre de la connaissance, une régression considérable par rapport aux travaux qui depuis le XIX^e siècle ont produit des hypothèses constitutives des sciences sociales et humaines. On peut citer parmi ces hypothèses celle de l'existence d'effets systémiques et structureaux.

Prenons l'exemple d'une extension des tests comportementalistes au politique à travers l'étude des choix exercés par des électeurs, expérimentations faites au Brésil, en Inde, en Indonésie et au Mexique³⁰⁷. De fait, on y constate une forte similitude entre l'analyse du comportement du consommateur et celui de l'électeur, assimilé à un consommateur de services et de biens publics. Il ne s'agit pas d'intégrer la participation à des partis politiques et à des actions communes, par exemple en vue de leur contribution, en tant que parties prenantes ou représentants de celles-ci, à une décision touchant l'intérêt général ou un intérêt sectoriel. L'évaluation concerne principalement l'influence sur le choix fait par un électeur de la diffusion d'informations sur l'affectation de ressources publiques au cours du mandat d'un élu, ou bien sur l'enrichissement personnel

d'un candidat pendant son mandat ou sur le coût comparé de la construction d'équipements (indicateurs de corruption ou de malversation supposée ou au contraire d'honnêteté). C'est comme si l'électeur en votant pour tel ou tel candidat, pourvu ou dépourvu de telle qualité ou de tel défaut, achetait un produit; en l'occurrence celui ou celle qui le représentera ou prendra des décisions pour lui ou pour elle.

De même, personne ne sera surpris d'apprendre que Thaler vante les mérites d'une entreprise de taxis comme Uber. Se situant du côté des clients, il affirme: «J'aime Uber en tant que service³⁰⁸.» Son intérêt principal est de savoir à quel seuil pouvoir situer le prix de la course de manière à ce qu'il soit acceptable à court et long terme par les clients. Ce faisant, il semble faire peu de cas des dommages collatéraux provoqués par la dégradation du statut de ces chauffeurs d'un nouveau genre. Mais aussi de celui de tous les travailleurs précaires qui se trouvent contraints de se livrer à des activités de ce type pour survivre³⁰⁹. Thaler affirme aussi qu'une baisse des salaires est une solution pour résoudre les problèmes d'emploi et qu'elle peut se réaliser grâce à une amputation du pouvoir d'achat par une hausse des prix³¹⁰. L'illusion monétaire peut bien entrer ici dans l'attirail des comportementalistes à un plan macroéconomique. Mais cette proposition de baisse des salaires réels ignore l'effet récessif consécutif à une diminution de la consommation et donc de la demande globale engendrée par une telle politique. La pertinence d'une hausse du niveau général des prix se trouve non dans un affaiblissement du pouvoir d'achat des salariés, un des ingrédients essentiels de la crise actuelle, mais dans la diminution des endettements publics et privés (ménages et entreprises)³¹¹.

Rien d'étonnant donc à ce que le concept de « rapport social » soit absent des approches des nouveaux comportementalistes alors qu'il permet de saisir des groupes sociaux et leurs conflits d'intérêt ainsi que les alliances les associant temporairement ou durablement³¹². À noter que cela a déjà constitué une fracture entre économistes classiques et keynésiens d'une part et néoclassiques de l'autre. Pour les premiers, il existe des groupes sociaux dont les membres assurent principalement, voire spécifiquement, certaines fonctions. Pour les seconds – dans leurs travaux qui autonomisent le champ de la

production, des échanges et du financement –, chaque acteur individu est porteur à des degrés divers d'une combinaison de fonctions économiques. Chacun est potentiellement entrepreneur et peut même être appréhendé comme tel parce que la fonction d'entrepreneur est supposée porter ce modèle de rationalité. Remarquons également ici que la mobilisation des ressources prônées par certains tenants de l'économie du partage peut parfaitement correspondre à cette problématique³¹³. Selon les nouveaux comportementalistes, chacun est incité à maximiser les capacités dont il dispose et son capital et il le fait à la manière d'un « entrepreneur de soi³¹⁴ ». Les processus d'exclusion, de domination et plus encore d'exploitation, qui y font obstacle, sont largement méconnus, tout comme les éventuelles résistances de fractions des populations à leurs propositions. Si les effets négatifs de « la ségrégation raciale ou ethnique » et de la corruption sont évoqués, seule la seconde est détaillée dans le Rapport 2015 de la Banque mondiale³¹⁵. L'exemple des effets négatifs des castes en Inde est donné, mais à partir de l'auto-sous-estimation des *scheduled* [basses castes] et non des contraintes exercées par les castes dites « supérieures »³¹⁶. Lorsque, toujours dans ce rapport, le cas des ramasseurs de cannes à sucre en Inde apparaît, avec la référence aux conséquences néfastes pour la gestion des budgets familiaux d'une rémunération versée en bloc une fois l'an, il n'est pas indiqué que les travailleurs ainsi rémunérés sont fréquemment soumis au *bonded labor*, une servitude par dette grâce à un prépaiement lors de l'embauche³¹⁷: celui-ci sert bien souvent à rembourser des dettes préalablement contractées, le solde de la rémunération n'étant versé qu'à l'échéance de la période d'emploi. Ce sont des situations de servitude qui, pour le moins, peuvent aisément expliquer le stress de ces travailleurs³¹⁸. Et quand des tests révèlent une différenciation des résultats entre enfants de hautes et de basses castes selon qu'est connue ou non leur origine sociale, le test n'interroge pas ce qui peut être un handicap essentiel pour le succès, pour ne pas dire la cause de l'échec, celles et ceux issus de groupes sociaux dominés: le modèle des classes supérieures qui est véhiculé dans ce qui est enseigné et dans ce qui fait l'objet des épreuves scolaires³¹⁹. L'enseignement est supposé avoir un contenu idéologique et socialement neutre et ne pas faciliter le succès des enfants issus des hautes castes.

Dans la majorité des exemples cités dans le Rapport 2015 de la Banque mondiale, dominant des compétitions entre pairs et des effets d'imitation, mais jamais les rapports d'exclusion, de domination et d'exploitation, des situations pourtant cruciales pour les pauvres. Certes, dénuement économique ne rime pas en tout lieu et en tout temps avec exploitation. Mais force est de constater que les pauvres appartiennent massivement, tous régimes politiques confondus, à des minorités ethniques, religieuses, régionales ou sexuelles³²⁰ : en Chine, ce sont notamment les musulmans de l'ouest et plus généralement les minorités non Han (l'ethnie dominante); en Inde les *scheduled castes* et les *scheduled tribes*; aux États-Unis, les Afro-Américaines élevant seules leurs enfants, des « Latinos » ou des descendants de groupes amérindiens; en Amérique latine, des indigènes andins ou amazoniens et des descendants d'esclaves africains, etc. En Europe et en Turquie, on peut penser aux Roms qui ont eu un statut d'esclaves en Roumanie jusqu'au milieu du XIX^e siècle et qui, dans chacun des États où ils vivent, entrent massivement dans la catégorie des « pauvres ». On pourrait symétriquement montrer les déterminations culturelles, religieuses, etc. de la reproduction de minorités riches et super riches³²¹.

UN DÉTERMINISME ÉCONOMIQUE DEVENU IMPLICITE

Chez les économistes comportementalistes, le déterminisme économique prévaut et il est très largement partagé, de façon le plus souvent tacite, comme un esprit du temps. En cela, il n'a rien à envier au dogmatisme, version stalinienne, du marxisme affirmant le primat des forces productives*.

* Bourdieu dans *Manet, une révolution symbolique* (Seuil/Raisons d'agir, 2013), ouvrage établi sur la base de ses notes de cours au Collège de France (1998-2000) dénonce « la rémanence, dans les cerveaux, d'un marxisme délavé, dont il est très difficile de se débarrasser, non parce qu'il est dominant (en fait il ne l'a jamais été), mais parce qu'il est rampant, qu'il rampe, à l'état de banalité de sens commun dans les discussions à prétention ». Et il ajoute : « Le succès actuel du néolibéralisme chez les journalistes et dans une partie de l'intelligentsia pourrait avoir été favorisé par la survivance du primat marxiste accordé à l'économie » (p. 577).

Citons d'abord comme exemple de ce déterminisme l'explication donnée à l'essor de la traite négrière en Afrique subsaharienne et à ses conséquences actuelles, telles que données dans le Rapport 2015 de la Banque mondiale sur le développement³²². On y lit que l'objectif de se protéger contre l'enlèvement – pour être vendus comme esclaves – aurait conduit les Africains à acquérir des fusils. Et pour se procurer le moyen de les acheter, ils se seraient mis à capturer des esclaves pour les vendre à leur tour. L'explication est séduisante d'autant que la situation de certains pays d'Afrique incite à rechercher les obstacles contemporains à leur développement dans l'histoire de la traite négrière et dans ses legs. L'argument paraît solide puisque est cité à l'appui de cette hypothèse un article d'une des revues économiques les plus réputées : l'*American Economic Review*³²³. Le problème, c'est que cette reconstruction historique ne correspond pas à la chronologie telle qu'on la lit chez les historiens de ce continent. L'exportation en très grand nombre d'esclaves africains vers les plantations américaines produisant notamment le tabac et le sucre est bien antérieure à 1815, date à laquelle on observe un écoulement massif de fusils par les Européens auprès des ethnies côtières. Leur ont alors été cédés contre des produits coloniaux des stocks d'armes accumulés pendant les guerres intraeuropéennes consécutives à la Révolution française et à l'extension de l'empire de Napoléon. L'hypothèse relayée par le Rapport 2015 paraît donc non seulement anachronique, mais elle fait aussi oublier que les principales nations européennes se sont engagées à mettre fin à la traite négrière au Congrès de Vienne (1815) et qu'en Afrique subsaharienne l'essor monétaire des économies coloniales se produit à la fin du XIX^e siècle seulement sous l'impulsion du développement de l'impôt et de cultures d'exportation³²⁴. En d'autres termes, pour renforcer sa démonstration, le rédacteur du rapport de la Banque mondiale a surinterprété cette source en supposant à tort qu'il y a eu, du fait de la traite négrière, monétarisation des populations par introduction d'espèces sonnantes et trébuchantes.

Voyons un second exemple de déterminisme économique, en l'occurrence *via* la technique, toujours puisé dans le Rapport 2015³²⁵. L'approche collectiviste supposée depuis des siècles plus ou moins élevée selon les régions de la Chine (à travers des indicateurs individuels qui mesurent la relation individu/groupe) est

expliquée par l'histoire. En l'occurrence, la différence viendrait du type de production agricole choisie. On oppose celle irriguée et plus intensive en travail du riz à celle du blé, employant une technique de production plus individuelle et moins intensive en travail. *A priori*, cette explication paraît, elle aussi, séduisante. Certes, au départ, la préférence pour produire telle ou telle céréale est déterminée principalement par les conditions hydrométriques et les choix techniques paraissent avoir des conséquences sociales. Mais on peut relativiser cette détermination en observant que la mécanisation de la culture du riz (comme à Taiwan) a pu la rendre individuelle et qu'en approfondissant l'analyse on trouve toujours *in fine* des choix faits par les communautés humaines. Ces choix sont à la fois techniques et par types de produit. Comme me l'a fait remarquer un socio-économiste sinologue, Thierry Pairault, l'argument confond pensée « collectiviste » et activité intensive en travail. Les Chinois travaillent généralement ensemble du fait d'une discipline imposée. Mais la population ne manifeste pas nécessairement un esprit collectif élevé. Au début de leur implantation en Chine, cela a posé nombre de problèmes aux industriels occidentaux persuadés que, quand des incidents surgissent au cours d'une activité productive, prévaut un esprit de collaboration permettant à leurs salariés de les résoudre sans référer systématiquement à leur hiérarchie. On peut ici établir une analogie avec le célèbre premier chapitre de *La Richesse des nations* (1776) que Smith a consacré à la répartition des tâches dans une manufacture d'épingles. Les travailleurs y apparaissent juxtaposés mécaniquement sans manifester d'esprit collectif particulier. Implicitement, l'ouvrier est soumis à un maître qui impose la coordination des activités et qui tire profit de cette mutualisation des tâches. La manufacture concentrée constitue ainsi un mode de surveillance pour imposer un accroissement de la productivité des travailleurs par leur contrôle. Ce n'est que dans un deuxième temps que, devenue fabrique, elle intègre des machines dont le rythme soumet les travailleurs à des rendements supérieurs. En apparence, les contraintes sont techniques. Mais les cadences imposées sont en fait celles d'un rapport social de domination et d'exploitation.

On ne voit pas pourquoi il serait impossible d'inverser le sens de la causalité d'une proposition déterministe psychologique aussi

générale que celle donnée par le Rapport 2015 de la Banque mondiale. Autrement dit d'affirmer que tel type de production et que telle technique ont été privilégiés en raison des institutions et structures sociales préexistantes (à la fois domestiques et politiques) prévalant localement. L'analyse par Smith dans l'ensemble de *La Richesse des nations* ne se réduit pas à celle des raisons de la division du travail. Elle rend compte aussi de différences régionales en Europe entre métayage, fermage et production familiale. Il a pu les constater durant son périple entre 1764 et 1766 sur le continent. Sa comparaison de l'organisation des sociétés en Europe et en Chine est, elle, particulièrement inspirée par les descriptions des missionnaires jésuites³²⁶. Ce sont des informateurs et un pays pour lesquels il ne manifeste toutefois pas une admiration sans limites, à la différence de Quesnay notamment³²⁷. Ainsi les analyses de Smith peuvent paraître moins sommaires que les interprétations comportementalistes actuelles, parce qu'elles sont plus documentées et moins soumises à une détermination économiste des faits humains.

Cette confrontation entre déterminisme technique et déterminisme social, un débat là encore visiblement ignoré ou oublié par les nouveaux économistes comportementalistes, rappelle les critiques des économistes radicaux dans les années 1970 et 1980³²⁸ à l'encontre des tenants d'une causalité techno-économique négligeant les rapports sociaux de production. Citons ici les réflexions menées naguère par Dockès³²⁹ et Marglin³³⁰. Le premier a interrogé les conditions de la fin de l'esclavage antique et de l'émergence de la féodalité, ce qu'il a appelé *la libération médiévale*. Il a alors analysé les dimensions sociales de la diffusion des moulins durant le Moyen Âge européen, à travers la lutte des paysans détenteurs de moulins à main qui ont été interdits par les féodaux promouvant les moulins à eau. Ceux-ci ont été imposés par les seigneurs pour s'assurer, au-delà de la rente foncière, un prélèvement additionnel sur la transformation du grain en farine. Dockès cite l'exemple de l'abbé de Saint-Albans en Angleterre qui, en 1331, a fait paver son parloir avec les meules à grains saisies chez les paysans³³¹. Le fait que les moines puissent ainsi confortablement marcher sur ces pierres (qui en tant que composants des moulins domestiques étaient un élément de liberté effective des populations) manifeste aussi un

rapport de domination. L'usage obligé des moulins à eau constitue une sorte d'enclosure*. La thèse du substrat technique des révolutions produisant des changements sociaux avait été affirmée à propos de la première révolution dite « industrielle » pour ce qui est des machines à vapeur. Cela vient d'être évoqué. A-t-elle entraîné la concentration des travailleurs (thèse classique) ou au contraire la concentration initiale des travailleurs dans les manufactures a-t-elle permis l'application de cette nouveauté technique ? Cette dernière thèse est développée par Marglin quand il relit *La Richesse des nations* de Smith³³². Ses travaux ont été diffusés en français par Gortz et repris de façon plus récente par Tinel. Ce débat est réapparu avec les critiques formulées à l'encontre de Rifkin imaginant une future société du partage et de la gratuité grâce à la généralisation de réseaux informatiques³³³. Les techniques ne sont pas des savoir-faire et des objets qui seraient neutres en ayant seulement des conséquences sociales et psychologiques. Le choix même d'une technique s'opère dans un moule institutionnel et social, mais aussi psychologique, culturel et religieux notamment, qui la façonne préalablement et la rend ou non acceptable, voire désirable par les membres d'une société donnée dans un contexte tout aussi particulier. L'illustrent aujourd'hui notamment les questions posées par la robotisation des tâches productives et domestiques.

La nécessité de discipliner les pauvres

Banerjee et Duflo³³⁴ ont stigmatisé les consommations supposées superflues des pauvres par rapport à une épargne utile qui, grâce à l'investissement, permettrait d'améliorer leurs futurs revenus. Il conviendrait donc d'inciter les « pauvres » à diminuer les dépenses que ces professeurs du MIT et autres experts comportementalistes jugent inutiles. Ils prétendent que : « Ces petits plaisirs ne sont pas des achats impulsifs, ils ne sont pas le fait de gens qui ne réfléchissent pas assez à ce qu'ils font.

* Les enclosures sont historiquement la conséquence en Grande-Bretagne du ^{xvi}^e au ^{xviii}^e siècle de l'appropriation d'espaces préalablement soumis à des usages collectifs (comme le droit de vaine pâture). On peut étendre l'application du concept d'enclosure dans des périodes antérieures, comme ici pour les moulins. Des travaux récents menés sur les communs l'ont fait pour de nouveaux domaines tels que des connaissances, des biens culturels, des espaces naturels et jusqu'à la finance et la monnaie.

Ils sont soigneusement pesés et manifestent des désirs profonds, que ceux-ci viennent des individus eux-mêmes ou de pressions extérieures. [...] Le monde des pauvres nous apparaît souvent comme une série d'occasions manquées : nous nous demandons pourquoi ils ne renoncent pas temporairement à des dépenses comme celles-ci au profit d'investissements qui amélioreraient vraiment leur vie³³⁵. » On peut y voir une volonté de moraliser, voire d'infantiliser les pauvres^a, en les éduquant financièrement. Or, loin d'être superflues^b, ces dépenses peuvent être comprises, ainsi que l'a fait notamment Isabelle Guérin, comme étant nécessaires pour vivre en société, y compris pour la bonne gestion d'une microentreprise ou pour obtenir du travail. Au-delà de leur convivialité^c, les consommations aux baraques de vente de thé³³⁶ en Inde si souvent fustigées par les nouveaux économistes comportementalistes comme un exemple de gaspillage, permettent dans ces échoppes, au coin de la rue ou de la route, de collecter des informations économiquement utiles : approvisionnements, débouchés, nouveaux produits, prix pratiqués, nouvelles réglementations, possibilités d'embauche, etc. Pour le comprendre, il suffit d'appréhender les marchés ainsi que le font les socio-économistes comme un enchevêtrement de réseaux hiérarchisés³³⁷. Si l'on adopte une autre perspective, celle du circuit économique, la diminution de ces dépenses n'induirait-elle pas localement une régression du revenu global par une compression de la demande globale ? Les nouveaux comportementalistes soucieux d'économies privées se révèlent ici insuffisamment économistes ; mais ils apparaissent par ailleurs trop en restreignant le champ d'exercice de la rationalité des agents économiques. C'est une différence avec l'extension donnée par les *nouveaux économistes* des années 1970, comme Becker, qui l'avaient considérablement élargi. Ils avaient soumis toutes les activités humaines, y compris le crime, la foi, le sexe ou toute autre passion, à un principe d'utilité et d'action rationnelle. À la différence des précédents, certains tabous semblent frapper les nouveaux économistes comportementalistes. Quiconque voudrait pousser plus avant leur argument sur le gaspillage et la nécessaire moralisation des conduites de ceux désignés comme « pauvres » ne devrait-il pas y soumettre aussi les relations sexuelles ? Celles extraconjugales ne devraient-elles pas être considérées comme des jouissances inutiles réalisées au détriment de l'ordre productif ? Ne provoquent-elles pas elles aussi d'un point de vue productif (au sens économique du terme) pertes de temps, consommations inutiles, éventuellement conflits intraconjugaux qui peuvent être jugés tout aussi préjudiciables au bon ordre de la production ? Tout rapport sexuel n'ayant pas pour finalité la reproduction familiale devrait dès lors aussi être condamné ; et les humains disciplinés en ce sens puisque c'est bien d'éducation ou plutôt de normalisation morale dont il s'agit. Ces passions et jouissances devraient alors être plus encore réprouvées que la chaste consommation de thé, de café, de tabac ou de sucrerie, stigmatisée comme étant un excès.

La tempérance sexuelle se trouve parfois explicitement prônée. J'ai vu, lors d'une visite à des groupes de clientes de la principale organisation de microcrédit du Mexique, Compartamos, qui compte 2,7 millions de clients^d, surtout des femmes, distribuer à chacune d'elles, lors des réunions de groupes pour discuter de l'attribution des prêts, un document signé du pape Benoît XVI vantant les préceptes catholiques en matière de sexualité. En particulier y étaient condamnés l'avortement et le « pêché de chair » en dehors des liens du mariage. Rien d'étonnant lorsque l'on sait que l'organisation à l'origine de cette banque a été fondée comme association de microcrédit par des membres des *Legionarios del Cristo* (les Légionnaires du Christ)³³⁸, l'une des fractions les plus conservatrices de l'Église catholique latino-américaine. La diffusion du microcrédit par Compartamos, cette banque de microcrédit ayant statut de société cotée en bourse depuis 2007, a, par ailleurs, fait l'objet d'une étude des plus approfondies menée par les nouveaux économistes comportementalistes³³⁹. Sur une période de dix-sept à trente-cinq mois un questionnaire retenant 37 indicateurs a été soumis à 16 560 ménages³⁴⁰. Chacun peut comprendre qu'une étude de ce type *a priori* uniquement scientifique constitue par ailleurs pour l'organisation qui s'y prête une étude de marché particulièrement bienvenue. Elle peut même devenir profitable si elle bénéficie de subventions publiques ou privées pour sa réalisation. N'est-ce pas là une alliance entre la plume et le goupillon ?

La condamnation de dépenses supposées néfastes pour l'ordre productif (pris dans un sens strictement économique) montre le préjugé de ces chercheurs à l'encontre de leurs enquêtés. Or ils prétendent, à travers les méthodes qu'ils mobilisent, à une objectivité scientifique dans la fourniture de leurs preuves. Cette moralisation des dépenses n'est pas une rhétorique nouvelle. On en trouve de belles expressions dans les premiers livres d'économie politique au XVIII^e siècle. Benjamin Franklin en a donné une magistrale illustration dans les maximes de son *Poor Richard's Almanack*, traduit en français comme *Almanach du Bonhomme Richard*, qui a connu vingt-cinq publications depuis 1732 et de multiples traductions. Hier comme aujourd'hui, ce type de représentation des pauvres induit la nécessité de les culpabiliser (une violence mais... douce) et de les amener à ce qu'ils autodisciplinent leurs façons de consommer et plus généralement la gestion de leurs ressources domestiques et de leurs dépenses³⁴¹.

^a Cela tient aussi au fait que ces études comportementalistes abordent la pauvreté non seulement comme un manque de ressources matérielles, mais comme le résultat de déficiences des ressources cognitives du fait des stress et des difficultés de vie subis.

^b En lisant Banerjee et Dufo, il est difficile de ne pas penser à la lecture critique faite de l'économie par Marx dans ses *Manuscrits de 1844* : « Sa thèse principale [de l'économie politique], c'est l'abnégation,

le renoncement à la vie et à tous les besoins humains. Moins tu manges, bois, achètes de livres, moins tu vas au théâtre, au bal, au cabaret [...], plus tu épargnes, plus tu augmentes ton trésor que ne mangeront pas les mites. [...] Moins tu es, moins tu manifestes la vie, plus tu as, plus ta vie aliénée grandit. [...] Tout ce que l'économiste t'enlève de vie et d'humanité, il te le remplace en argent et en richesse. [...] L'ouvrier ne doit vouloir vivre que pour posséder. » Karl Marx, *Les Manuscrits de 1844*, traduction et présentation par Kostas Papaioannou in Karl Marx, *Critique de l'économie politique*, UGE, 10/18, p. 172.

^c N'oublions pas non plus que dans une communauté, des pratiques de gaspillage et de prodigalité (même à toute petite échelle) peuvent aussi constituer un moyen de lutter contre l'accumulation. La *consumation* est un moyen de limiter la croissance des inégalités matérielles. En cela l'inutile est utile, comme l'a bien analysé Bataille dans *La Part maudite*.

^d Si l'on ajoute ses filiales au Pérou et au Guatemala, la banque comptait à la mi-2016 3,3 millions de clients.

NÉOLIBÉRALISME ET NOUVEAU RAPPORT À L'ÉTAT

Reprenons la proposition du début de ce chapitre selon laquelle, au-delà d'une affirmation d'un pragmatisme dénué d'idéologie, les nouveaux comportementalistes se moulent dans la pensée dominante de notre temps : le néolibéralisme. Si l'on admet que toute politique et tout écrit ont nécessairement une dimension idéologique, on constate aussi que les logiques normatives qui structurent une idéologie apparaissent toujours comme étant un défaut de la pensée des autres... Comme la morale ! Mais croire en être soi-même dépourvu est pire que de le dissimuler. Le taire, c'est au moins en avoir une certaine conscience. Poursuivons cet éclairage.

J'espère avoir montré les points de conformité implicite du nouveau comportementalisme avec les fondements théoriques essentiels de l'orthodoxie économique. Ses promoteurs, en consacrant le retour de l'*homo œconomicus*, ont d'ailleurs toutes les raisons de l'inscrire dans la continuité de certains aspects de la pensée libérale en économie, à laquelle le succès de *La Richesse des nations* de Smith a donné une portée universelle. Mais une idée peut apparaître pertinente ou progressiste en un temps – principalement parce que ses défenseurs luttent pour renverser un ordre politique et social ancien de plus en plus oppressif et rivé à des privilèges – et, quelques décennies plus tard, alimenter une logique normative conservatrice, voire réactionnaire³⁴². Au XVIII^e siècle, dans une Europe encore largement enfermée dans les carcans de l'absolutisme royal, le

libéralisme a consisté à penser les individus comme des sujets économiquement autonomes, indépendants dans leurs relations de production, d'échange, de financement et de consommation, disons dépendants des autres seulement par des relations contractuelles, autrement dit de façon utopique*, sans contraintes autres que les relations contractuelles économiques qu'ils engagent. C'était là un incontestable progrès du savoir et un projet politique que l'on peut à juste titre qualifier de libérateur³⁴³. Dans sa magistrale *Histoire de la Révolution française* (1900-1903), Jaurès n'a pas interprété autrement les idées « libérales » des leaders de la République jacobine comme Robespierre ou Saint-Just³⁴⁴. On doit certes reconnaître aussi que ce processus a simultanément détruit des rapports associatifs et la capacité de gérer des biens communs³⁴⁵. Bien plus tard, tant que le mur de Berlin traçait une frontière visible pour les libertés tant économiques que politiques, la défense de l'économie dite « de marché » a pu paraître poursuivre ce combat séculaire contre l'absolutisme, quelles qu'en soient les dénominations.

Naissance et permanence du néolibéralisme

L'expression « néolibéralisme » a émergé avec de fortes différences selon les types de transformations politiques et économiques projetées par leurs propagateurs. Serge Audier en rend compte avec une grande finesse en présentant les arguments des principaux protagonistes dans *Le Colloque Lippmann. Aux origines du « néo-libéralisme »*. On constate aujourd'hui encore des variantes dans son emploi. Mais on pourrait en dire tout autant de termes comme « libéralisme », « coopérativisme », « nationalisme » ou « socialisme ». Devrait-on pour autant les abandonner pour cause d'ambiguïté ? Et pour les remplacer par quoi ? Les sources actuelles du « néolibéralisme » sont les théories d'auteurs tels que Milton Friedman, Friedrich von Hayek et Ludwig von Mises, avec les applications qu'ont pu en faire notamment à partir des années 1970-1980 Margaret Thatcher, Ronald Reagan, le général Augusto Pinochet et les émules de politiques d'ajustement structurel. L'expression contemporaine du néolibéralisme n'a pas besoin d'explicitier ses références et d'être

* Utopique car le contrat économique est pensé comme autonome du reste de la société sans intégrer le droit et la loi (donc la relation aux autres qui lui permette de se réaliser), tout comme la propriété privée est vécue comme un rapport aux choses occultant là encore le tiers caché de la société.

justifiée car les idées d'efficacité de la concurrence des intérêts individuels sur les marchés et son corollaire qu'est la défense de la propriété privée (deux éléments essentiels de cette doctrine) sont devenues quasi hégémoniques. Même s'il est souvent rejeté par ceux qui préfèrent la confusion créée par le terme « libéralisme », le néolibéralisme est entré dans le sens commun (comme une façon en quelque sorte normale de penser les faits humains et les solutions à apporter aux questions économiques et sociales). D'où les accusations de défendre des idées irréalistes ou caduques à l'encontre de ceux qui le contestent. D'où aussi, *de facto*, le large consensus entre des partis de gouvernement de gauche, de droite et du centre ou l'émergence de mouvements politiques prétendant transgresser ces divisions.

Dans l'évolution du libéralisme au néolibéralisme qui vient d'être évoquée, doit-on imaginer que les nouveaux comportementalistes divergent d'avec les libéraux et les néolibéraux en ce qui concerne le rôle de l'État ? Ces derniers, assimilés en cela aux libéraux, sont en effet généralement supposés s'opposer aux interventions gouvernementales, alors que les nouveaux comportementalistes développent leurs expérimentations avec des appuis publics considérables et dans le cadre d'un interventionnisme des autorités. Devenus ainsi conseillers chargés d'améliorer les programmes gouvernementaux, qu'ils pilotent comme des projets privés, ils revendiquent haut et fort cette position d'experts qui renforce leur légitimité. Cet appui des nouveaux comportementalistes à des interventions publiques suffirait-il alors à constituer un point de rupture avec le néolibéralisme ?

Précisons, avant de répondre, qu'il est entièrement erroné de croire que les néolibéraux sont opposés à toute intervention publique. S'ils affirment que les États n'ont pas à assurer de fonctions économiques – car leur efficacité est présumée être très inférieure en ce domaine à celle des acteurs privés* –, l'État n'en joue pas

* Différence importante entre libéraux et néolibéraux, car pour les premiers, notamment Adam Smith, il existe un ensemble de domaines relatifs à la production, aux échanges et aux financements où l'intervention de l'État se justifie. Par exemple, selon lui, si une petite route pouvait être gérée par des intérêts privés, une voie largement fréquentée devait être propriété publique. Sinon, du fait de la contrainte pour les usagers d'emprunter cette voie de communication, le propriétaire pourrait

moins pour eux un rôle essentiel : promouvoir et garantir l'ordre de la concurrence et de la propriété privée, si nécessaire par le biais de régimes politiques autoritaires voire dictatoriaux³⁴⁶. Lors du Colloque Lippmann en 1938, aux origines du mouvement, un des participants, Alexander Rüstow³⁴⁷ a souligné que « l'économie de marché repose sur des conditions institutionnelles tout à fait précises, créées et maintenues volontairement par les hommes, et qu'elle ne peut fonctionner sans frottement et avec efficacité que si un État fort et indépendant assure l'observation exacte de ces conditions³⁴⁸ ». Sa proposition ne s'arrête pas là. Il comprend que le marché de libre concurrence suppose une élimination de toutes les relations qu'il qualifie d'« irrationnelles, spontanées, humaines, entre les intéressés ». Ce qui engendre alors une absence d'intégration sociale, autre que celle de l'interdépendance propre à la concurrence, constitue « du point de vue de l'économie du marché, comme une libération des frottements et des freinages extra-économiques ». Du fait de l'atomisation des individus inhérente à ce système, le lien d'intégration ainsi « relâché » doit être renforcé sous d'autres formes, ce qui suppose « une sévère police du marché par l'État³⁴⁹ ». On voit ainsi que la position politique et doctrinaire des économistes les plus avancés dans la production d'idées nouvelles a beaucoup changé depuis la fin du XIX^e siècle. Walras, un des fondateurs du néoclassicisme en économie et un des inspirateurs des économistes ayant foi dans les « lois de la concurrence », était un contestataire qui a maintenu jusqu'à la fin de sa vie des sympathies coopératives et associativistes³⁵⁰, des formes d'organisation et d'action qu'il considérait comme en continuité avec le libéralisme (par opposition tant à l'administration de la production et de la distribution des ressources et des produits qu'à la générosité caritative). Il serait tout aussi erroné d'assimiler la pensée d'un néoclassique comme Carl Menger³⁵¹ à celle des actuels néolibéraux. Ce professeur de l'école de Vienne (à ne pas confondre avec son fils Karl Menger) attribue un rôle économique positif à l'État en

tant que tel, et non seulement comme institution faisant fonctionner les marchés³⁵².

Comme suggéré plus haut, la liberté économique, parce qu'elle est supposée être une norme supérieure permettant, quand elle est respectée, de mieux satisfaire les besoins humains, a contribué, dès les origines du mouvement néolibéral, à légitimer certains régimes politiquement autoritaires mais soutenant fortement la libre concurrence et la propriété privée³⁵³. Comment comprendre autrement le soutien à des régimes dictatoriaux d'un des néolibéraux parmi les plus souvent cités aujourd'hui, Hayek³⁵⁴? Dans *La route de la servitude* – la première édition de ce pamphlet antisocialiste est datée de 1943 alors qu'il est devenu professeur à la London School of Economics et que les Alliés combattent les armées allemandes, italiennes et japonaises soumises à des régimes despotiques –, il écrit : « L'usage efficace de la concurrence en tant que principe d'organisation sociale exclut certains types d'intervention coercitive dans la vie économique, mais il en admet certains autres qui peuvent parfois l'aider considérablement, et exige même certains genres d'action gouvernementale. » Quelques chapitres plus loin il précise son propos : « Il n'y a rien de bas ni de déshonorant à approuver une bonne dictature honnête. [...] Sans aucun doute, un système "fasciste" [*] instauré en Angleterre serait très différent de ses modèles italien ou allemand. Surtout, si la transition s'effectuait sans violence, nous aurions peut-être un chef plus scrupuleux. Au cas où le système fasciste serait inévitable, un dictateur anglais serait probablement préférable à tout autre³⁵⁵. »

De fait, au fil du temps, la doctrine pro-marché est devenue de plus en plus oppressive³⁵⁶. Au cours des deux dernières décennies du XX^e siècle, les ajustements structurels imposés par les pays occidentaux et les institutions financières internationales (FMI en tête) et aux dictatures ou régimes autoritaires d'Amérique latine, d'Asie et d'Afrique avaient illustré cette connivence de la régulation des économies par la concurrence et les intérêts privés avec une répression

percevoir une rente (Adam Smith, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, livre V, chap. I, article I, trad. Economica, 2005, p. 751 ; voir aussi Christian Chavagneux (dir.), *Adam Smith. Vive l'État*, Alternatives économiques/Les Petits Matins, 2012).

* Il convient ici de rappeler la distinction qu'Hayek établit entre fascisme et nazisme. Il critique ce dernier notamment parce que sa politique inclut une forte intervention économique de l'État, y compris dans la production et les échanges.

policière et militaire à l'encontre de ceux s'opposant à ces thérapies de choc³⁵⁷. Aujourd'hui, les idées économiques libérales, même si elles sont drapées dans les oripeaux de la modernité, sont devenues néolibérales et profondément conservatrices. Elles le sont du fait du rôle qu'elles jouent dans la reproduction de l'ordre social et économique existant par consentement et par effet de domination. Elles ne le contestent pas. Elles ne proposent pas de contribuer à son éradication, ni même à son évolution. Pire, elles le confortent. D'autant plus quand ceux appliquant ces politiques présentées comme une modernisation nécessaire sont membres de partis politiques réputés « de gauche », « socio-démocrates » ou affranchis de ces clivages parce que prétendent... pragmatiques. Toutefois, les thérapies de choc réactionnaire du néolibéralisme première manière font place aujourd'hui aux stimuli des nouveaux économistes comportementalistes, qui doivent permettre d'adapter les sujets pris individuellement à l'ordre économique dominant.

Ainsi, en revisitant l'histoire du néolibéralisme, on comprend mieux pourquoi supposer que les nouveaux comportementalistes diffèrent des néolibéraux par leur rapport à la puissance publique est erroné. Il y a donc bel et bien complémentarité, voire complicité, entre nouvelle économie comportementale, expérimentations par randomisation et néolibéralisme. Foucault a parfaitement souligné ce besoin d'État pour appliquer les politiques néolibérales qu'il analysait : « Établissons un espace de liberté économique, circonscrivons-le et laissons-le circonscrire par un État qui le surveillera – eh bien [sic], disent les ordolibéraux*, il faut entièrement retourner la formule et se donner la liberté de marché comme principe organisateur et régulateur de l'État, depuis le début de son existence jusqu'à la dernière forme de ses interventions. Autrement dit, un État sous surveillance du marché³⁵⁸. »

Au-delà de la position de subordination de l'État au marché (qui n'est pas propre à l'ordolibéralisme), et s'agissant du lien entre autorités politiques et savants, le nouveau comportementalisme entretient ses bonnes relations avec le pouvoir en ayant le souci de

convaincre, dans la droite ligne des relations engagées par les économistes dès l'Ancien Régime³⁵⁹. Il suffit là de penser aux écrits de ceux désignés comme mercantilistes ou à la position des physiocrates par rapport à de nombreuses têtes couronnées européennes, aux fonctions occupées par Anne-Robert Turgot auprès de Louis XVI ou encore au poste de *commissioner* des douanes écossaises qu'occupait Smith de 1778 jusqu'à son décès en 1790³⁶⁰. Le nouveau comportementalisme généralise ce programme en l'étendant à un espace mondial dont les premiers économistes auraient difficilement pu rêver. Et surtout, il lui fait pénétrer l'intérieur des unités domestiques. Il permet par sa contribution à la « lutte contre la pauvreté » de toucher la vie quotidienne de centaines de millions de familles et des espaces jusque-là très largement en marge des processus de développement et de financiarisation, notamment du fait de ce que l'on a désigné comme étant des informalités³⁶¹. Mais à la différence des visions mercantilistes fondées sur l'échange, l'invention de ces économistes a été de promouvoir une mécanique de pouvoirs s'exerçant sur les corps et sur leur travail à travers l'emploi salarié et quasi salarié. Hier comme aujourd'hui, il s'agit de discipliner.

L'hégémonie du néolibéralisme, dont le néocomportementalisme se révèle être un subtil avatar, installe l'individu comme point originel de la pensée pour résoudre l'épineuse et lancinante question du progrès économique, social et humain. D'où l'individuation des conditions de travail, de rémunération, de protection sociale et, plus généralement, la vaste destruction d'un large panel d'organisations gérant aux niveaux global comme local le collectif. Mais si l'on va au fond des choses, l'important du point de vue des nouveaux comportementalistes est davantage l'inclusion aux formes locales de l'ordre mondialisé qu'une exploitation par une marge prélevée sur chaque assujetti. D'où aussi, en opposition à ce processus de dressage et de normalisation des individus – pour ne pas dire de broyage cauchemardesque des personnes –, des revendications montantes de reconnaissance d'identités, en particulier locales ou de minorités. Certaines peuvent permettre la (re)construction de communs, un concept ignoré par les nouveaux comportementalistes parce que confondu avec celui de bien public. Certes, et il faut y prendre garde, elle peut aussi conduire à des choix politiques réactionnaires voire fascistes. En cela, on l'a

* L'ordolibéralisme est une variante allemande du néolibéralisme. On doit bien la distinguer de l'anarcholibéralisme.

compris, elle ne diffère pas du libéralisme et du néolibéralisme. Mais elle a l'énorme avantage d'impliquer l'agir ensemble, autrement dit des pratiques sur lesquelles les nouveaux comportementalistes apparaissent largement silencieux. Il est indispensable d'interroger la relation et la position de la personne dans l'enchevêtrement de ses communautés de vie (constituées par l'habitat, la famille, le travail comme les loisirs et les engagements politiques ou religieux). Ça l'est d'autant plus si l'on retrace les solutions successivement apportées au cours du xx^e siècle.

Aveugles au caractère prévalant des structures sociales et des systèmes économiques, les nouveaux économistes comportementalistes apportent une mauvaise réponse à l'interrogation nécessaire sur ce qui est désigné comme constituant les « mentalités » ou les « normes ». Pour les comprendre doivent être saisis non seulement les effets d'imitation, les adaptations des individus et leurs capacités de générosité, mais surtout les nécessaires articulations et complémentarités à niveaux multiples entre les personnes et leurs collectifs d'appartenances. Ces liens apparaissent improbables quand sont ignorés les logiques coopératives et mutualistes, les conflits ainsi que le besoin de communs subsumant les intérêts personnels. Enfin, cette absence de reconnaissance de « biens communs », notamment du fait de leur assimilation aux « biens publics », conduit les nouveaux comportementalistes à ignorer le possible dépassement de l'opposition simpliste entre État et marché et la résolution des problèmes aux différents échelons où ils se posent. L'approche par les communs le permettrait pourtant, grâce à une gestion démocratique impliquant les différentes parties prenantes³⁶². Mais, avec les nouveaux comportementalistes, immergés dans l'idéologie dominante néolibérale, aucun danger de retour de ce qui est souvent dénoncé – à grand tort – comme un *remake* du communautarisme ou du collectivisme.

CONCLUSION

RETROUVER LA SOCIÉTÉ

« L'intellectuel [peut] essayer de faire saisir aux gens ce qui est en train de se passer, dans les domaines précisément où [il] est peut-être compétent. Par le petit geste qui consiste à déplacer le regard, il rend visible ce qui est visible, fait apparaître ce qui est si proche, si immédiat, si intimement lié à nous qu'à cause de cela nous ne le voyons pas. »

MICHEL FOUCAULT, « La scène de la philosophie », entretien le 22 avril 1978 avec M. Watanabe, *Dits et écrits II*. 1976-1988.

Trois types d'approche caractérisent les sciences sociales et humaines. La première est celle d'un exposé dogmatique partant des théories pour ne retenir du réel que ce qui les valide. La deuxième est à l'opposé. C'est un énoncé s'affichant comme empiriste avec une volonté de s'appuyer sur des faits supposés objectivement observables³⁶³. La troisième est une démarche abductive³⁶⁴ qui élabore explicitement des hypothèses, sans cesse remises en cause par une confrontation incessante au terrain. Son objectif est un ajustement progressif pour comprendre et agir³⁶⁵. L'abduction dépasse l'opposition traditionnelle entre déduction et induction. Cette sorte de rétroduction³⁶⁶ évite le caractère doctrinaire de la première approche et l'illusion de réalisme de la deuxième.

Au terme de l'enquête que nous venons de mener sur les nouveaux comportementalistes en économie, où situer leur méthode entre déduction, induction et abduction ? Paraît l'emporter, comme on l'a vu tout au long de cet ouvrage, un souci de réalisme et de pragmatisme, d'abord parce qu'elle affirme s'opposer au dogmatisme de l'économie orthodoxe, ensuite parce qu'elle est supposée reposer sur des observations quantifiées résultant de tests en laboratoire ou sur un terrain. Cette démarche occulte le fait qu'un discours est toujours politiquement et socialement situé, par conséquent consciemment ou non idéologiquement engagé. Si le nouveau comportementalisme n'est pas une pensée théorique au sens de la production

d'une doctrine appuyée par des concepts nouveaux, ses travaux n'en sont pas moins spéculatifs si l'on considère la théorie comme un processus permettant de comprendre grâce à la mobilisation d'hypothèses. Lors des expérimentations, l'esprit de système apparaît omniprésent car ces économistes soumettent des problèmes différents à une méthode standardisée. Son uniformité néglige les spécificités de chaque contexte.

Résumons maintenant les principales conclusions auxquelles nous avons abouti. Pas plus qu'une œuvre d'art, l'image résultant d'un travail scientifique ne réplique ou ne reflète simplement le réel. Chez les nouveaux comportementalistes, du fait d'une absence de recul critique induit par le pragmatisme qu'ils revendiquent, ce qui est supposé constituer le concret de l'économie est construit par un intellect soumis aux représentations dominantes. En l'occurrence, on retrouve beaucoup celles de l'économie orthodoxe qu'ils ont affirmé *ab initio* dépasser et surtout sa variante actuelle néolibérale. Ils réduisent ce qu'ils désignent comme « terrain » essentiellement à une collecte de données à caractère statistique, dépendantes de leurs seules expérimentations. Ce n'est pas un ensemble d'informations qui contextualisent les comportements et leur analyse³⁶⁷. Les nouveaux comportementalistes négligent les raisonnements d'autres spécialistes qui recourent à des outils mobilisant d'autres représentations et qui pourraient, à tout le moins, compléter leur propre démarche. Sont ainsi ignorées des approches qui, avec des méthodes différentes, saisissent les particularités de chaque contexte et raisonnent en reconnaissant ses singularités. Elles produisent des observations certainement plus utiles pour la connaissance et l'action et qui pourraient leur permettre de comprendre les processus aboutissant à tel ou tel résultat. Pour les nouveaux comportementalistes, c'est moins ce qui *est* qui compte que ce qui *devrait être*. Cette représentation normée* est le guide

* Esther Duflou, dans une interview donnée à *laviedesidées.fr* (5 mai 2009), se démarque de « la tradition en économie qui refuse de se prononcer sur la politique et qui prétend décrire le monde tel qu'il est » et affirme qu'il « y a une tradition normative dans laquelle notre travail s'inscrit, qui considère que l'économiste dans son domaine particulier a des choses à dire sur la meilleure façon de combler par exemple une défaillance du marché, ou de mieux organiser le fonctionnement d'un service

essentiel des actions qu'ils suggèrent. Elles induisent l'adoption par les populations de conduites que leur paternalisme bienveillant juge souhaitables³⁶⁸ pour le mieux-être de ces dernières. Les fondements et objectifs des politiques de développement ne sont pas interrogés car elles sont supposées en elles-mêmes bénéfiques³⁶⁹. Le Rapport sur le développement 2015 de la Banque mondiale, maintes fois cité dans la mesure où, avec quelques nuances néanmoins, il fait la promotion de ce courant, réaffirme ou promeut des stéréotypes sur ce qui doit être considéré comme une action humaine normale, efficace et efficiente dans le champ de la production, des échanges, du financement et de la consommation. Les tests révèlent chez les personnes des degrés variables de conformité à ces normes qui ne sont jamais remises en cause. C'est que l'objectif des expérimentations est de contribuer à transformer en bons consommateurs, en bons épargnants et plus généralement en bons gestionnaires de ressources rares, ceux dont les conduites s'écartent de ces normes supposées universellement identiques. Et, en beaucoup de domaines, cet écart est présumé plus grand chez ceux stigmatisés comme « pauvres ». N'est pas interrogé le fait que certaines prétendues « bonnes » conduites individuelles, lorsqu'elles se généralisent, peuvent produire des résultats inverses aux buts poursuivis tant ils se révèlent néfastes pour la société prise comme un tout. On l'a vu notamment à propos de l'encouragement à épargner. La critique du sophisme de composition le justifiant a été faite, on l'a noté, de Mandeville au XVIII^e siècle jusqu'à Keynes au XX^e siècle.

Il est impossible de comprendre tant la séduction qu'exercent actuellement les arguments des nouveaux comportementalistes que celle des interventions à petite échelle, si l'on oublie l'échec passé des politiques globales soutenant de grands projets publics d'infrastructures comme, plus tard, des politiques macroéconomiques nées du consensus de Washington. L'empirisme affiché par les nouveaux comportementalistes produit un leurre à double facette. La première erreur est de se limiter à une discussion sur l'efficacité d'une technique d'intervention assistant les projets de

public » (p. 14). Le nouveau comportementalisme ne se cantonne donc pas à constater « ce qui marche et ce qui ne marche pas ».

développement. La seconde est de penser trouver dans la nouvelle économie comportementale une solution aux impasses des politiques de développement³⁷⁰ et aux incertitudes quant à l'efficacité des interventions destinées à lutter contre la pauvreté. La défaillance des politiques de développement explique largement l'inversion actuelle de perspective du global vers le local. Le succès de la pensée des nouveaux comportementalistes doit être compris à partir d'un passé rejeté : « Le champ des politiques contre la pauvreté est jonché des débris de solutions miracle qui se sont révélées moins miraculeuses qu'on ne l'espérait », comme l'affirment Banerjee et Duflo dans *Repenser la pauvreté* (p. 10). À partir de cette aversion du global et du général a émergé ce qui peut apparaître comme une volonté de bricolage régénérant l'économie du développement par la mise en place de projets ayant une ambition *a priori* restreinte mais aux résultats prétendus prouvés par un dénombrement. Ils sont supposés efficaces parce que chaque problème particulier de façon prétendue spécifique et en se défiant de tout ce qui est stigmatisé comme étant une approche théorique ou trop englobante.

Mais l'application de cette pensée n'est pas réservée à la gestion des pauvres au Sud. Elle a pu contribuer aussi à évaluer des éléments de politiques d'aide sociale notamment en France. Des entreprises y recourent aussi. Ces succès obligent à bien saisir les dangers de l'approche des nouveaux comportementalistes pour la gestion publique et privée des sociétés. C'est tout le sens du livre qui s'achève.

LES MEILLEURS ALLIÉS DU NÉOLIBÉRALISME

Selon les nouveaux économistes comportementalistes, nous vivons dans le meilleur des ordres sociaux possibles. Il convient dès lors de simplement s'adapter grâce aux outils adéquats qu'ils proposent. Ils ne promeuvent pas des transformations du cadre institutionnel culturel, social, économique et politique. L'obstruction subie par les plus matériellement démunis dans l'accès aux biens et services dont jouissent des populations mieux dotées serait la principale imperfection de l'ordre social existant. La rareté éprouvée par les « pauvres » produirait une altération de leur perception des contraintes, en particulier temporelles, et les conduirait à de

mauvaises décisions dans l'allocation de leurs ressources³⁷¹. Aussi, pour lutter contre la pauvreté, mais pas seulement, ces économistes proposent principalement une série de « trucs » ou « coups de pouce », les fameux *nudges*. Ces stimuli sont destinés à ceux qui vivent dans les marges ou qui ne peuvent pas pleinement bénéficier des supposés bienfaits apportés par la société de consommation³⁷² et par l'économie salariale largement ouverte aux autres. Ces incitations sont supposées leur permettre de contourner les biais dont ils font preuve ou dont ils sont les victimes ; et ainsi d'intégrer les normes économiques dominantes. Il s'agit aussi de les aider à mieux affecter leurs maigres revenus et à se créer des opportunités pouvant accroître sensiblement ceux-ci. Ainsi testée avec toute la rigueur de la méthode expérimentale que les nouveaux économistes comportementalistes préconisent et pour un coût supposé bien moindre que les interventions structurelles massives, cette nouvelle façon de gérer les populations devrait, selon eux, être généralisée. Ces économistes affirment qu'elle pourrait l'être non seulement à toute politique publique, mais aussi aux interventions de soutien des fondations. L'ouvrage de Singler, *Nudge Marketing*, est un plaidoyer pour son extension au marketing des entreprises et à toutes les décisions publiques. Selon Esther Duflo³⁷³ : « La création d'une culture dans laquelle des évaluations randomisées rigoureuses sont promues, encouragées et financées a le potentiel de révolutionner les politiques sociales durant le XXI^e siècle tout comme les essais randomisés ont révolutionné la médecine au XX^e. »

On retrouve ainsi des propositions qui privilégient une « capacité » individuelle (telle que préconisée par Amartya Sen³⁷⁴) et non collective³⁷⁵ aux changements. Les processus qui conduisent à ce qu'une partie de la population soit exclue et marginalisée ne sont pas combattus. L'erreur est ici de ne pas attaquer les causes structurelles, en particulier celles des inégalités. Leurs propositions incitent à un dressage des comportements et non à une contestation politique des exclusions et des inégalités qui en résultent. Or, sans ce combat, comment imaginer pouvoir produire des transformations fondamentales et durables³⁷⁶? Pire, dans nombre de propositions transpire une pensée fortement moralisatrice et même une culpabilisation des « pauvres » qui paraissent subir les conséquences de ce qui seraient leurs propres mauvaises décisions. Celles-ci ne

seraient pas déterminées par des structures socio-économiques, des effets systémiques négatifs et des processus d'exploitation ou de marginalisation. Elles proviendraient essentiellement de mentalités inadéquates largement transmises. Cette hypothèse contestable évite de chercher des coupables. En quelque sorte, et pour reprendre une image ancienne, les pauvres et les exclus périssent du fait de leurs propres péchés. Pour assurer leur rédemption, il faut donc les inciter à adopter une vision appropriée et de présumés bons comportements, y compris en les culpabilisant. Une rééducation massive pourrait les mettre sur ce bon chemin³⁷⁷. La nouvelle appréhension de l'*homo œconomicus* apportée par le néolibéralisme implicite des nouveaux comportementalistes n'est pas celle d'une nature que l'on ferait (ré)émerger en dégageant les capacités spontanées d'échanger de l'individu, capacités que l'État empêcherait de s'épanouir, comme naguère les obligations communautaires.

Comme nous l'avons vu au dernier chapitre, l'État n'est pas un acteur à éliminer. Bien au contraire. En la matière, les néolibéraux ont opéré un renversement de perspective par rapport aux économistes libéraux. La puissance publique doit jouer un rôle actif essentiel afin de mettre en place les conditions qui assurent le jeu le plus parfait de la concurrence, ce modèle pouvant engendrer le meilleur des mondes possibles³⁷⁸. Ayant perdu ses attraits ingénus rousseauistes, l'*homo œconomicus*, désigné désormais par certains comme *Econ*, a cessé d'être représenté comme naturel³⁷⁹. L'être humain devrait être réformé. Ne retrouve-t-on pas dans cette affirmation des néolibéraux contemporains le programme des nouveaux économistes comportementalistes? Certaines utopies totalitaires ne sont pas loin. Les libéraux pensaient que les échanges permettraient à la nature humaine, libérée des contraintes communautaires et étatiques, de se réaliser pleinement dans le champ des activités économiques, celles en tout cas qui pourraient – sans dommage pour la société dans son ensemble – être gérées de façon privée. Les néolibéraux, avec lesquels les nouveaux comportementalistes, même s'ils s'en défendent en arguant d'une absence d'idéologie, partagent une vision commune de la nature de l'économie, font de la normalisation des conduites humaines un objectif essentiel. C'est une condition même de l'extension de l'économie de marché, comprise comme celle de la concurrence et de la propriété

privée. Quand les nouveaux économistes comportementalistes découvrent ce qu'ils affirment être une imperfection et une irrationalité des humains (qu'il serait possible de l'analyser comme une rationalité contrainte), ils proposent des moyens pour y remédier. Mais, à la différence des thérapies de choc prônées dans le passé par nombre de néolibéraux, il s'agit de le faire avec le plus grand consensus possible. Sous cette forme actualisée, le néolibéralisme apparaît bienveillant.

UN COURANT CONTRAIRE AU PROGRÈS DE LA PENSÉE

Certes, tout n'est pas à rejeter dans cette rhétorique. Ainsi, de façon tout à fait pertinente, le Rapport 2015 de la Banque mondiale sur le développement reconnaît l'existence des cloisonnements monétaires provenant notamment des sources différentes des revenus et des affectations différenciées de ces sommes³⁸⁰. Il s'agit d'une ouverture pour comprendre la gestion des budgets domestiques. Mais comme le montre l'expérimentation menée en Inde sur l'épargne et présentée au deuxième chapitre, cette avancée dans la connaissance est loin d'être partagée par tous les nouveaux comportementalistes. Et surtout là encore, chassez l'*Econ* par la porte, l'*homo œconomicus* revient aussitôt par la fenêtre!

Promouvoir la fongibilité de l'argent, conçue en tant que normalité des usages monétaires, trahit une méconnaissance de l'efficacité de ces cloisonnements et donc des pratiques des populations. C'est ignorer, outre les catégories morales des gains, des dépenses et des formes d'accumulation, la fonction essentielle de ces cloisonnements dans une gestion de ressources limitées par les ménages et leurs membres. La capacité de ces populations de faire face aux risques auxquels elles sont fortement exposées est faible. Les cloisonnements monétaires (y compris grâce à des usages sociaux des moyens de paiement et de crédit en dispatchant les dettes et les créances) leur permettent de disposer de ressources pour (tenter de) répondre en temps opportun à des échéances différentes, prévisibles pour les unes et imprévisibles pour d'autres. Faute d'une mobilisation des apports d'autres savoirs, les représentations et croyances ne sont pas intégrées par les nouveaux économistes

comportementalistes comme des cadres moraux qu'il conviendrait, dans les politiques mêmes de développement, de respecter quand ils ne portent pas atteinte aux droits humains fondamentaux. Avec ce nouveau comportementalisme, ce qui est promu comme un progrès de la pensée se révèle un recul de la connaissance. Et lorsque cela vise à bancariser les pauvres en réduisant leurs capacités personnelles à répartir leurs risques en les socialisant, les conséquences pour les populations pourraient être dramatiques.

Mais demeure sans nul doute un aspect positif possible que l'on trouve notamment dans les ajouts et commentaires des rédacteurs du Rapport sur le développement 2015 consacré par la Banque mondiale au nouveau comportementalisme : la prise en compte de raisons pour lesquelles, en dépit de bonnes intentions, des projets échouent faute d'une prise en compte des points de vue des présumés bénéficiaires. Mais, si l'on s'en tient au seul cas de cette institution, on sait que ces Rapports publiés depuis 1978 ont eu une influence toute relative³⁸¹. Peut-on alors croire qu'elle intégrera désormais ces limites, considérées par les économistes comportementalistes comme « psychologiques », au soutien que l'institution de Washington apporte par ses financements et ses experts, au nom du progrès, à de grands programmes, barrages, installations portuaires ou voies de communication qui, au mépris de l'histoire et des cultures, traumatisent et détruisent des modes de vie locaux, voire affectent profondément le bien-être mental des populations et les conditions physiques de reproduction durable des milieux vivants ?

DES CHAMPS D'APPLICATION RESTREINTS

La séduction exercée par les nouveaux comportementalistes et les positions institutionnellement stratégiques qu'ils occupent désormais peuvent leur permettre d'appeler à une généralisation de l'application de leur méthode pour, à différents niveaux, accompagner les choix des décideurs publics et privés. Leur succès paraît évident au niveau d'organisations internationales, multilatérales et de coopération pour le développement. Il l'est tout autant auprès de gouvernements nationaux et locaux et d'institutions civiles, dont ces nouveaux économistes deviennent en nombre croissant les

experts attitrés. Le marché des études qu'ils proposent peut sembler *a priori* quasi illimité. Mais rien n'est moins sûr.

Leur approche expérimentale appliquée à l'accès à tel bien ou service est incapable d'éclairer les choix en matière de grands équipements collectifs qui mobilisent des ressources publiques et privées considérables. Certes, il est possible de comparer leurs coûts, l'impact et les effets de leur construction. Mais tant d'autres facteurs jouent pour apprécier leur utilité et juger de l'ensemble de leurs effets positifs comme négatifs, qu'une décision évidemment s'impose. La difficulté, c'est que celle-ci suppose d'arbitrer entre des intérêts plus souvent opposés que partagés. Il en va de même quant aux préférences entre sources d'énergie, aux conséquences environnementales que l'on ne peut laisser aux seules négociations entre intérêts privés et aux influences de groupes de pression³⁸². Que dire aussi du choix entre tel ou tel mode de gestion : faut-il privatiser et soumettre à la confrontation des intérêts particuliers ? Faut-il administrer la production et la fourniture d'un bien ou service en le collectivisant ? Ou faut-il établir des règles qui transforment sa gestion en celle d'un commun ? Et comment, par randomisation, évaluer la répartition de la charge fiscale et connaître les impôts les plus performants ? Quel équilibre trouver dans les entreprises entre le pouvoir et les intérêts des dirigeants, les droits des travailleurs et ceux liés à la propriété (privée à but lucratif, associatif ou public) ? La méthode privilégiée par les nouveaux comportementalistes et l'ingénierie sociale qu'ils promeuvent ne permettent pas d'éclairer des décisions essentielles pour le devenir de l'agriculture par exemple. Pour les marchés de matières premières, quel choix faire entre des stocks régulateurs et des marchés spéculatifs avec titrisation ? Ou, pour ce qui est du mode d'exploitation, quid de la production agricole dans une petite propriété paysanne de proximité ou non, dans des coopératives ou dans de grands domaines avec investissement par des fonds étrangers³⁸³ ? Compte tenu du poids des populations rurales dans la masse de ceux considérés comme pauvres, ces questions sont pourtant parmi les plus vitales pour l'avenir des fractions les plus fragiles de l'humanité. Il paraît impossible en tout lieu et en tout temps de tester ces choix. Et comment arbitrer entre des échéances à court, moyen et long terme en ne se limitant pas à une actualisation financière des coûts ?

Finalement, les pratiques expérimentales s'apparentent davantage à l'idéal ancien du despote éclairé – le savant étant aujourd'hui remplacé par l'expert – qu'à un processus démocratique impliquant l'ensemble des parties prenantes impliquées à des échelons hiérarchisés et interdépendants. Or la prise de décision politique ne peut être laissée entre les mains d'experts. Et la légitimité qu'apportent aux néocomportementalistes leur culture du dénombrement et leur métascientificité court-circuite les nécessaires débats démocratiques. Peut-être les nouveaux comportementalistes considèrent-ils ces interrogations comme dépassées. Nous serions entrés dans un monde où les débats (et les choix) politiques démocratiques seraient devenus inutiles. Il conviendrait donc d'aménager la vie des individus principalement grâce aux experts éclairant les arbitrages des dirigeants. Les « bons conseils » des experts permettraient de dresser l'espèce humaine à vivre dans les cadres qui lui seraient imposés pour son plus grand bien. Dans ce cas, ces nouveaux économistes ne seraient que les continuateurs d'un Fukuyama affirmant, avec la chute de l'URSS en 1991, *la fin de l'histoire*. Comprenons la victoire de la société de marché sur toute autre forme d'organisation³⁸⁴.

REJETER LE DOGMATISME COMPORTEMENTALISTE POUR REPENSER LE COLLECTIF

Pour les nouveaux économistes comportementalistes, la concurrence – et son corrélat la propriété privée – est jugée le plus souvent bénéfique. Des attitudes et pratiques coopératives et associatives sont bien reconnues, mais elles apparaissent marginales par rapport à la logique du marché. Tout comme la nouvelle économie comportementale peut être vue comme une tentative de répondre à certaines revendications émergeant du local et de réseaux communautaires et de traiter des « vrais problèmes des gens ». Mais les solutions qu'elle propose ne peuvent y répondre durablement par un paternalisme libertarien visant à dresser les humains qui n'intérioriseraient pas certaines règles et normes dominantes. Ne sont interrogées ni l'universalité supposée de celles-ci, ni la pertinence de leur application pour le bien-être de tous. Le nouveau comportementalisme en économie n'est qu'un avatar du fameux slogan du Parti conservateur

britannique promu par Margaret Thatcher : *There is no alternative*. Un argument bien connu des politiques inspirées par les néolibéraux depuis les années 1970. Ce courant proclame la défaite du contrôle collectif et démocratique des sociétés aux niveaux global et local face aux experts techniques, aux médias et au pouvoir de l'argent.

Lors de son émergence, le nouveau comportementalisme en économie a pu apparaître comme étant en rupture avec l'orthodoxie économique, dont il critiquait les hypothèses de rationalité des agents économiques. Puis est venu un temps de conciliation avec la pensée dominante. Ce compromis aurait été difficile sans des racines idéologiques et un projet politique implicitement partagés, que le présent ouvrage a analysés.

De façon récurrente, une école de pensée en chasse une autre... et celle professant la nouveauté la dépasse. En raison de cycles idéologiques alternés et des successions de paradigmes, on peut aujourd'hui se demander combien de temps durera la dangereuse séduction exercée par les experts de la nouvelle économie comportementale (auto)institués en détenteurs d'un savoir supérieur. De quoi sera fait le prochain cycle d'idées opposées auquel cet ouvrage aspire contribuer³⁸⁵? Et surtout, pour celles et ceux dont l'hypothèse première est que la société ne se réduit pas à un imaginaire de théoriciens, comment penser la production d'hypothèses efficaces pour mener de véritables collaborations interdisciplinaires faites de respects réciproques et non d'instrumentalisations? Car il ne s'agit pas simplement de régir l'existant mais d'engager des politiques véritablement nouvelles. Ces collaborations doivent permettre de dépasser le clivage individuel/collectif afin de mieux éclairer les articulations multiples entre personnes et communautés et les formes résurgentes et émergentes de mutualisme³⁸⁶. Cet enjeu est aujourd'hui primordial pour l'ensemble de celles et ceux qui considèrent la nouvelle économie comportementale – et l'idéologie qui l'inspire, le néolibéralisme – comme une dangereuse régression pour la pensée et pour l'action. Ce repli se situe tant d'un point de vue scientifique qu'à un niveau pratique. Il met en danger la connaissance des faits humains. Mais surtout, la soumission aux verdicts des experts limite la capacité de reconnaître et d'élaborer des modes, locaux et globaux, en partie inédits, de gestion démocratique des sociétés et des environnements dans lesquelles celles-ci

sont immergées. Or seules ces collaborations de praticiens et de spécialistes de toutes les sciences sociales et d'une écologie humaine peuvent aujourd'hui permettre de résoudre les problèmes vitaux auxquels les humains sont confrontés. L'expertise revendiquée par les nouveaux comportementalistes et mise au service des dominants se situe aux antipodes de cet horizon.

NOTES

1. De nombreux travaux hétérodoxes critiquent ces courants orthodoxes et leurs hypothèses fondamentales, lesquelles dominant aujourd'hui encore l'enseignement et la recherche. Voir notamment Steve Keen, *L'Imposture économique*, L'Atelier, 2014 [2001], préface de Gaël Giraud, qui a réalisé une œuvre originale de déconstruction interne de l'économie et de critique des limites des pensées économiques alternatives.
2. Je développe cet argument dans Jean-Michel Servet, *Le Grand Renversement. De la crise au renouveau solidaire*, Desclée de Brouwer, 2010.
3. Jacques Généreux, *La Déconomie*, Seuil, 2016. Avec un regard similaire centré sur l'ouvrage très médiatisé du détenteur du prix Nobel d'économie Jean Tirole, voir aussi Jean-Michel Servet, « Une lecture critique de *l'Économie du bien commun* de Jean Tirole », *La Revue des Sciences de Gestion*, 51^e année, n° 280, juillet-août 2016, p. 102-107.
4. Laura Raim, « Pire que l'autre, la nouvelle science économique », *Le Monde diplomatique*, juillet 2013, p. 18-19, www.ere-ethique.net/?p=7330 L'auteure y dévoile les soutiens de certains de ces groupes financiers à ces nouveaux économistes.
5. Ces liens entre ces puissances financières et les économistes orthodoxes sont dénoncés dans le documentaire *Inside Job* réalisé par Charles H. Ferguson (2010).
6. Louis M. Smith, « B. F. Skinner, 1904-1990 », *Perspectives : revue trimestrielle d'éducation comparée*, Unesco, Bureau international d'éducation, vol. xxiv, n° 3/4, 1994 (91/92), p. 539-552; Tamsin Shaw, « The Psychologists Take Power », *The New York Review of Books*, 25 février 2016, www.nybooks.com/articles/2016/02/25/the-psychologists-take-power/
7. Voir notamment Herbert A. Simon et Chester I. Barnard, *Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Process in Administrative Organization*, New York, The Macmillan Company, 1947. L'ouvrage a connu jusqu'en 1997 quatre éditions (Pierre Morin, « Comment Herbert Simon a transformé l'économie », *Sociétal*, n° 33, 3^e trimestre, 2001, p. 21-24). Voir aussi les travaux de Richard M. Cyert et James G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1963.
8. Richard H. Thaler, *Misbehaving. The Making of Behavioural Economics*, Penguin Books, 2016, p. 23. On peut s'étonner néanmoins que dans son ouvrage Thaler ne cite pas le nom de John Broadus Watson que beaucoup considèrent comme le fondateur du comportementalisme. Pour un compte-rendu de cet ouvrage, voir Jean-Michel Servet, « Chassez l'econ par la porte, il revient par la fenêtre ! », *Revue de la régulation*, n° 21, 1^{er} semestre/printemps 2017, mis en ligne le 20 juin 2017, <http://regulation.revues.org/12278>
9. Victor Viena Da Silva, 2001, *L'hypothèse de rationalité et ses prémisses : le défi comportementaliste (une investigation aux frontières de l'économie et de la psychologie)*, Université Lumière Lyon 2, Faculté de sciences économiques, thèse de doctorat, p. 12. L'auteur analyse avec pertinence les débats antérieurs à l'apparition de la nouvelle génération d'économistes comportementalistes.
10. Sur certaines racines de l'articulation entre psychologie et science économique dès les années 1950, voir Christian Berndt, « Behavioral Economics, Experimentalism and the Marketization of Development », *Economy and Society*, 7 octobre 2015, p. 567-591, www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03085147.2015.1043794?journalCode=reso20 Dans Éric Singler, *Nudge marketing. Comment changer efficacement les comportements*, Pearson, 2015, p. 17-37, on trouve un inventaire sommaire

des multiples courants ayant contribué et contribuant au comportementalisme. L'absence de recul critique sur sa méthode conduit néanmoins l'auteur à assimiler les approches institutionnelles des « précurseurs » comme Simon à celles actuelles.

11. Abhijit V. Banerjee et Esther Dufo, *Repenser la pauvreté*, Seuil, 2012, p. 361-364.
12. Sur ce point, voir plus particulièrement : Judith Favereau, *L'approche expérimentale du J-PAL en économie du développement : un tournant épistémologie*, Université Paris Sorbonne, Paris I, thèse d'économie et de finance, 2014.
13. Daniel Serra, *Économie comportementale*, Economica, 2017, met l'accent sur cette rupture introduite par l'économie expérimentale par rapport à l'économie standard. Pour une présentation de son ouvrage, voir www.msn.com/fr-fr/actualite/other/d%C3%A9couvrir-1%C3%A9conomie-comportementale-daniel-serra/vp-BBAY2Pd
14. Les *hindsight bias* ont d'abord été connus par les travaux de Paul E. Meehl, professeur de psychologie à l'université du Minnesota.
15. Miguel Edward et Michael Kremer, « Worms: Identifying Impacts on Education and Health in the Presence of Treatment Externalities », *Econometrica*, vol. 72, n° 1, 2004, p. 159-217. Pour consulter les nombreux travaux de Michael Kremer poursuivis jusqu'à nos jours sur les effets des vermifuges et d'autres enquêtes par comparaison sur des échantillons de populations, voir www.nber.org/authors/michael_kremer
16. Pour une présentation de la méthode comportementaliste et de ses exemples les plus connus, voir Abhijit V. Banerjee et Esther Dufo, « L'approche expérimentale en économie du développement », *Revue d'économie politique*, vol. 119, n° 5, 2009, p. 691-726. Une vidéo donne, en français en moins d'une heure, une vision synthétique de cette méthode et de son mode d'exposition : Esther Dufo, « Repenser la pauvreté, l'économie expérimentale au service du développement humain », École nationale des Ponts et Chaussées, Paris, Café des Sciences, 4 janvier 2016, <https://comm.enpc.fr/videos/cafe-des-sciences-dufo/> Une remarque sur les sources utilisées dans ces notes bibliographiques s'impose ici. Dans la suite de l'ouvrage, les conférences et interviews données par les nouveaux économistes comportementalistes et accessibles sur Internet sont plus souvent citées qu'à l'ordinaire. Un terme positif ou péjoratif, une intonation, une expression du visage, un jeu de mots, voire un lapsus et la référence à tel ou tel exemple personnel ou non contredisent l'objectivité scientifique affichée de leur rhétorique. Leurs écrits en quelque sorte aseptisés et la rigueur des raisonnements gomment généralement leurs choix politiques. Cette démarche a permis de contourner l'obstacle de la quasi totale absence de références théoriques dans la présentation des expérimentations et de mieux saisir leur logique normative.
17. Une critique positive en est faite par Pierre Naville dans *La Psychologie. Science du comportement*, Gallimard, 1942. Le fait que les résultats de ces expériences apparaissent comme objectifs par rapport à ceux d'une psychologie analysant les réactions de l'esprit humain explique le préjugé favorable de Naville, qui a été surréaliste et membre du Parti communiste français jusqu'en 1928, trotskiste jusqu'en 1939, et marxiste antistalinien.
18. Sur la position particulière des économistes vis-à-vis des autres disciplines et leur sentiment de supériorité, voir Marion Fourcade, Étienne Ollion et Yann Algan, « The Superiority of Economists », Max Planck Sciences Po Center, *Discussion Paper*, n° 14/3, 2014, www.maxpo.eu/pub/maxpo_dp/maxpodp14-3.pdf
19. Daniel Hirschman et Elizabeth Popp Berman, « Do Economists Make Policies? On the Political Effects of Economics », *Socio-Economic Review*, vol. 12, n° 4, octobre 2014, p. 779-811.
20. Pierre Cahuc et André Zylberberg, *Le Négationnisme économique et comment s'en débarrasser*, Flammarion, 2016.
21. Émilie Frenkiel, « *Nudge* ou le paternalisme bienveillant », compte-rendu de Richard H. Thaler, Cass Sunstein, *Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, New Haven, Yale University Press, 2008, lavedesidees.fr, 22 octobre 2009, www.lavedesidees.fr/IMG/pdf/20091022_nudge.pdf Une traduction française de l'ouvrage est disponible depuis 2010 : *Nudge. La méthode douce pour inspirer la bonne décision*, Vuibert. Éric Singler (*Nudge marketing...*, *op. cit.*) donne aussi une version grand public de la méthode et de l'extension de son application depuis le marketing aux décisions politiques.
22. Stéphane Legrand, « L'extension sociale du marché dans le néolibéralisme », *Raisons politiques*, 4, n° 28, 2007, www.cairn.info/revue-raisons-politiques-2007-4-page-33.htm
23. Alfred Hirschman dans *Deux siècles de rhétorique réactionnaire [The Rhetoric of Reaction: Perversity, Futility, Jeopardy]*, Fayard, 1991 analyse l'affirmation de l'inanité d'une intervention réformatrice comme élément constitutif d'une pensée réactionnaire.
24. L'expression est employée par Louis Rougier dans son allocution introductrice au moment fondateur du néolibéralisme que constitue en 1938 le Colloque Walter Lippmann : « Il ne faut plus se contenter de raisonner *in abstracto* ; il faut accepter le monde tel qu'il est et étudier comment, en dépit de sa sottise, on peut essayer de l'améliorer. » (Serge Audier, *Le Colloque Lippmann. Aux origines du « néo-libéralisme »*, Le Bord de l'eau, 2008, p. 256).
25. Ce qu'analyse Isabelle Guérin à propos des services financiers dispensés par les organismes de microfinance dans *La Microfinance et ses dérives. Émanciper, exploiter ou discipliner ?*, Demopolis, 2015, en particulier p. 13-17, 137-143, 155-156, 213-216.
26. Cette affirmation s'oppose à l'analyse par ailleurs très pertinente d'Agnès Labrousse, « Nouvelle économie du développement et essais cliniques randomisés : une mise en perspective d'un outil de preuve et de gouvernement », *Revue de la régulation*, n° 7, 2^e trimestre 2010, paragr. 46 et suiv., <https://regulation.revues.org/7818> Mais, selon nous, l'auteure confond très largement libéralisme et néolibéralisme et sous-estime tant le nouveau paradigme de l'*homo œconomicus* que le rôle essentiel de l'État chez les néolibéraux.
27. Naomi Klein, *La Stratégie du choc. La montée d'un capitalisme du désastre*, Montréal/Arles, Leméac/Actes Sud, 2008.
28. Parmi les très nombreux travaux publiés sur les communs, voir la bibliographie de Jean-Michel Servet, « De nouvelles formes de partage. La solidarité au-delà de l'économie collaborative », Institut Veblen, 18 juin 2014, www.veblen-institute.org/De-nouvelles-formes-de-partage.html ; « La finance et la monnaie comme un "commun" », Les notes de l'Institut Veblen, mai 2015, www.veblen-institute.org/IMG/pdf/jm_servet_monnaie_et_finance_comme_un_commun.pdf ; Marie Cornu, Fabienne Orsi, Judith Rochfeld (dir.), *Dictionnaire des communs*, PUF, 2017 ; David Bollier, *Think Like a Commoner. A Short Introduction to the Life of the Commons*, Gabriola Island, New Society Pub, 2014 ; Benjamin Coriat (dir.), *Le Retour des communs. La crise de l'idéologie propriétaire*, Les liens qui libèrent, 2015 ; Pierre Dardot et Christian Laval, *Commun. Essai sur la révolution au XXI^e siècle*, La Découverte, 2014 ; Christian Laval, « "Commun" et "communauté" : un essai de clarification sociologique », *Sociologies*, 12 octobre 1996, <https://sociologies.revues.org/5677> ; Bernard Paraque, « Vers une finance comme "commun" », in Bernard Paraque et Roland Pérez (dir.), *Finance Reconsidered. New Perspectives for a Responsible and Sustainable Finance*, Critical Studies on Corporate Responsibility, Governance and Sustainability, vol. 10, Emerald Books, 2016 ; Jean-Michel Servet, « La finance et la monnaie comme un "commun" », art. cit. ; Jean-Michel Servet, « Liquidité, commun(s) et développement », contribution à *Communs et Développement*, Conférence internationale sur le développement, 12^e édition, Agence française de développement, 1-2 décembre 2016.
29. Pour une présentation de nombreuses actions de responsabilité sociale des entreprises, voir

Emmanuel de Lutzel et Valérie de La Rouchefoucauld Drouâs, *Transformer votre entreprise de l'intérieur ! Le guide de l'intrapreneur social*, Rue de l'échiquier, 2015. Sur la distinction entre responsabilité sociale et sociétale, voir Jean-Michel Servet, « Responsabilité sociale versus performances sociales en microfinance », *Revue Tiers Monde*, vol. 1, n° 197, 2009, p. 55-70 ; « Les sociétés civiles entre risques ploutocratiques de la philanthropie et alternatives solidaires. Une lecture polanyienne », *Mondes en développement*, vol. 3, n° 159, 2012, p. 89-104 ; « Le social business et la société de consommation pour les pauvres. Comment une nouvelle philanthropie prétend solvabiliser le bas de la pyramide », in Isabelle Guérin et Monique Selim (dir.), *À quoi et comment dépenser son argent ? Hommes et femmes face aux mutations globales de la consommation en Afrique, Asie, Amérique latine et Europe*, L'Harmattan, 2013, p. 15-39.

30. Jean-Michel Servet, « Aide au développement : six décennies de trop dits et de non dits », *Revue de la régulation*, n° 7, 1^{er} semestre, printemps 2010, <http://regulation.revues.org/7813> ; Isabelle Hillenkamp et Jean-Michel Servet, « La lutte contre la pauvreté, un enjeu international », *Ceriscope Pauvreté*, 2012, <http://ceriscope.sciences-po.fr/pauvrete/content/part1/la-lutte-contre-la-pauvrete-un-enjeu-international>

31. Érasme, *Éloge de la folie*, traduction par Pierre de Nolhac, Classiques Garnier, 1953, p. 53. À noter que le titre de cet ouvrage a parfois été traduit par *Éloge de la sottise...*

32. Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires en économie*, La Découverte, 2013.

33. Richard H. Thaler, *Misbehaving...*, *op. cit.*

34. *Ibid.*

35. L'expérimentation est décrite par Richard H. Thaler, *Misbehaving...*, *op. cit.*, p. 148-149.

36. *Ibid.*, p. 153-155.

37. Parmi les multiples expérimentations menées, voir : Nathalie Colombier, Laurent Denant-Boemont, Youenn Lohéac et David Masclat, « Une étude expérimentale du degré individuel et collectif d'aversion au risque », *Économie et prévision*, vol. 4, n° 185, 2008, p. 89-101. Basile Boulay, « L'économie comportementale : véritable rupture ou théorie de la rustine masquée », mediapart.fr, 26 septembre 2014 insiste sur le biais introduit par ce recours à des expérimentations dont les acteurs sont des étudiants.

38. Richard H. Thaler, *Misbehaving...*, *op. cit.*, p. 295-305.

39. Joseph Henrich, Steven J. Heine et Ara Norenzayan, « The Weirdest People in the World? », *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 33, n° 2-3, juin 2010, p. 1-23. L'article est suivi d'une cinquantaine de pages de commentaires par différents spécialistes.

40. Voir l'exemple d'une incitation faite aux habitants d'une rue à Brighton (R.-U.) de réduire leur consommation électrique présentée par Yvonne Rogers, « Behavioural Nudge or Technological Fudge? », University College London Computer Science, 3 octobre 2012, www.youtube.com/watch?v=k-Kjv9AJX1g, 38-47 min.

41. Lionel Charles Robbins (1898-1984), professeur à London School of Economics de 1929 à 1961, auteur notamment de *Essay on the Nature and Significance of Economic Science* publié en 1932 [traduction française accessible sur le site www.institutcoppet.org/2013/03/04/lionel-robbins-essai-sur-la-nature-et-la-signification-de-la-science-economique]. Sur l'opposition entre approche formaliste et approche substantive de l'économie, on lit toujours avec grand intérêt Maurice Godelier, *Rationalité et irrationalité en économie*, Maspero, 1966 et son compte-rendu par Roger Duchamp dans le premier numéro de la revue *L'Homme et la société*, vol. 1, n° 1, année 1966, p. 128-129.

42. Étude aux États-Unis menée par un économiste spécialiste de l'éducation, Joshua Angrist (aujourd'hui professeur au MIT) et une observation menée en Indonésie pour sa thèse de doctorat par

Esther Duflou (1999, *Essays in empirical Development*, MIT), interviewée par Marie-Laure Théodule, *La Recherche*, n° 430, mai 2009, p. 66.

43. Esther Duflou, intervention à HEC, Paris, 11 septembre 2015, « Science contre pauvreté », www.youtube.com/watch?v=kgEFz83atBU Le titre d'une autre de ses conférences donnée à l'invitation de l'American Economic Association le 6 janvier 2017 est : « The Economist as Plumber: Large Scale Experiments to Inform the Details of Policy Making ». La publicité pour cette conférence de la prestigieuse AEA indique que « Plus de 13 300 des meilleurs esprits en économie sont rassemblés en réseau et célèbrent de nouvelles réalisations en recherche économique » (traduction de l'éditeur). On peut écouter cette conférence d'Esther Duflou, dans le cadre de la très prestigieuse *Richard T. Ely Lecture*, sur www.aeaweb.org/webcasts/2017/ely.php Pour prendre la mesure de l'importance de cette rencontre annuelle des économistes, voir dans le *Wall Street Journal* l'article que Josh Zumbrun a consacré à celle de janvier 2017 à Chicago sous le titre : « Top Economists Grapple With Public Disdain for Initiatives They Championed », 8 janvier 2017 et l'article paru sur le site d'*Economic Principals* du 8 janvier 2017, www.economicprincipals.com/issues/2017.01.08/1959.html

44. Pour ce qui est de ces pays dits « développés » et plus particulièrement de la France, voir Clarie Alspektor, *L'expérimentation sociale : innover par la preuve*, notes d'analyse et de synthèse de la Mission analyse, synthèses et prospective (MASSP) de la direction générale de la cohésion sociale (ministère des Affaires sociales), n° 24, novembre 2015.

45. Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*, p. 15 et suivantes.

46. Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*

47. Sur l'historique et les fondements des expériences dans divers domaines (médecine, agronomie, psychologie, etc.), voir les travaux d'Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*, p. 12 et suivantes., qui les fait remonter bien plus loin que le xx^e siècle. Voir aussi, pour ce seul xx^e siècle les exemples, surtout en matière de politique sociale, donnés et analysés par Jean-Claude Barbier, « Évaluations "expérimentales" : quelques leçons de l'histoire », *Politiques sociales et familiales*, n° 110, décembre 2012, p. 19-31, ainsi que la thèse de doctorat de Judith Favereau (2014). La liste des études par randomisation est aujourd'hui impressionnante. Voir quelques indications et textes critiques à propos de l'estimation d'un impact du microcrédit dans Jean-Michel Servet, *La Vraie Révolution du microcrédit*, Odile Jacob, 2015, note 13, p. 233. Un certain nombre sont cités par Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin, François Roubaud, « L'étalon-or des évaluations randomisées : du discours de la méthode à l'économie politique », *Sociologies pratiques*, n° 27, 2013, p. 107-122, ainsi que dans le *working paper* du même titre, document de travail UMR DIAL, Université Paris-Dauphine/IRD, février 2015, https://halshs.archives-ouvertes.fr/ird-01445209/file/Gu%3C%A9rin_DT%2B2015-01.pdf

48. Voir par exemple une présentation en 2012 au Center for Global Development par Sendhil Mullainathan, professeur de sciences économiques à l'université de Harvard, www.youtube.com/watch?v=dRQy_KuGTSl

49. Ce n'est pas seulement, parmi les nouveaux comportementalistes, l'attitude des plus jeunes d'entre eux si l'on en juge par la dernière image projetée par Richard Thaler lors de la réception de son prix Nobel en décembre 2017 : www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/thaler-lecture-slides.pdf

50. Esther Duflou, Pascaline Dupas, Michael Kremer, « Peer Effects, Teacher Incentives, and the Impact of Tracking: Evidence from a Randomized Evaluation in Kenya », *American Economic Review*, vol. 101, n° 5, 2011, p. 1739-1774, cité par Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*, p. 59.

51. Richard H. Thaler, Cass Sunstein, *Nudge. La méthode douce...*, *op. cit.*, p. 201-213. Ce chapitre s'intitule « Privatiser le mariage ».

52. Jean-Michel Servet, « Aide au développement... », art. cit.
53. Alain Supiot, *La Gouvernance par les nombres. Cours au Collège de France (2012-2014)*, Fayard, 2015.
54. Pour reprendre la distinction établie par Gilles Saint-Paul (*The Tyranny of Utility: Behavioral Social Science and the Rise of Paternalism*, Princeton University Press, 2011) entre paternalisme « fort » et paternalisme « faible », le premier établissant des interdictions et des obligations. Voir le compte-rendu de son ouvrage par Cyril Hedoin, « Quand nos comportements déroutent les économistes », *lavedesidées.fr*, 20 février 2012 et Robert Sugden, « Gilles Saint-Paul, *The Tyranny of Utility: Behavioral Social Science and the Rise of Paternalism* », *Æconomia*, vol. 2, n° 2, 2012, p. 264-267.
55. Abhijit V. Banerjee et Esther Duflou, *Repenser...*, op. cit., p. 124.
56. Voir la lecture par Isabelle Guérin dans *La Microfinance et ses dérivés*, op. cit. des travaux d'Esther Duflou sur le comportement des populations dites « pauvres », de ses jugements moraux à leur encontre, ainsi que ses suggestions d'incitation pour les modifier.
57. Parmi les multiples occurrences du terme dans l'œuvre de Michel Foucault, *Dits et écrits II. 1976-1988*, texte n° 206, 2001, voir notamment « le jeu de Michel Foucault », interview traduite de l'italien, Quarto Gallimard, 1977, p. 299-301, et <http://libertaire.free.fr/MFoucault158.html> Agnès Labrousse (« Nouvelle économie du développement... », art. cit.), une des premières économistes à avoir saisi l'économie comportementale avec ses expérimentations comme un « dispositif » au sens de Michel Foucault, paraît oublier la nécessité d'interventions publiques pour mettre en place ces politiques néolibérales. Libéralisme et néolibéralisme semblent ainsi se confondre, tout comme dans la lecture critique de Michel Foucault par Jean-Yves Grenier et André Orléan, « Michel Foucault, l'économie politique et le libéralisme », *Annales. Histoire, Sciences sociales*, n° 5, 2007, p. 1155-1182 à laquelle l'auteure se réfère.
58. Pierre Sauvètre, « Foucault et le conflit démocratique : le gouvernement du commun contre le gouvernement libéral », *Astérior. Philosophie, histoire des idées, pensée politique*, n° 13, 2015, <http://asterion.revues.org/2648>
59. Luc Behaghel, « Un exemple d'expérimentation sociale contrôlée : le cas du CV anonyme », *Informations sociales*, n° 174, 2012. L'article a été écrit à partir de l'expérimentation menée avec Bruno Crépon et Thomas Le Barbanchon, J-PAL Europe, Rapport mars 2011.
60. Sont citées en ce sens notamment des études menées en Allemagne (« Anonymous Job Applications of Fresh Ph.D Economists », par Annabelle Krause, 2012) et en Suède (« Do Anonymous Job Application Procedures Level the Playing Field? » par Olof Åslund et Oskar Skans, 2012) ainsi qu'aux Pays-Bas (« Blindfolded Recruiting », par Martin Boeg et Erik Kranendonk, 2013).
61. World Bank, *World Development Report 2015: Mind, Society and Behavior*, 2015, www.worldbank.org/en/publication/wdr2015 (accessible par chapitre). Seul un résumé est disponible en français sur le site en français de la Banque mondiale, « Pensée, société et comportement au cœur du Rapport sur le développement dans le monde 2015 », 2 décembre 2014, www.banquemondiale.org/fr/news/feature/2014/12/02/world-development-report-2015-explores-mind-society-and-behavior
62. Shahid Yusuf, Angus Deaton, Kemal Dervis, William Easterly, Takatoshi Ito et Joseph E. Stiglitz, *Development Economics through the Decades. A Critical Look at 30 Years of The World Development Report*, The World Bank, 2009 ; et Abhijit V. Banerjee, Angus Deaton, Nora Lustig, Ken Rogoff, *An Evaluation of the World Bank Research, 1998-2005*, World Bank, 24 septembre 2006, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/17896/860030WPORESEA00Box382162B00PUBLIC0.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Voir le compte-rendu critique par Christian Berndt et Marc Boeckler, « Behave, Global South! Economics, Experiments, Evidence », *Geoforum*, vol. 70, 2016, p. 22-24, <http://dx.doi.org/10.1016/j.geoforum.2016.01.005>
63. Sur leur impact et l'investissement de la Banque pour les produire, voir Yusuf *et al.*, *Development Economics...*, op. cit., et Abhijit V. Banerjee *et al.*, *An Evaluation...*, op. cit., p. 75 et suivantes.
64. On peut consulter une vidéo (de 56 min en anglais) d'une de ses présentations à la fondation Institut d'Études avancées de Nantes, www.canal-u.tv/video/iea/karla_hoff_vue_d_ensemble_du_rapport_2015_sur_le_developpement_dans_le_monde_pensee_societe_et_comportement.18109 Selon le témoignage d'un collègue ayant assisté à ce show, face à un auditoire « médusé et très critique », la conférencière est demeurée « droite dans ses bottes ».
65. « Five Studies: How Behavioral Science Can Help in International development », *Pacific Standard*, 9 décembre 2015, www.psmag.com/health-and-behavior/five-studies-behavioral-science-and-international-development L'annonce s'accompagne du résumé de cinq tests menés par les économistes comportementalistes dans différents domaines et pays.
66. Voir la présentation de la première partie du rapport par Varun Gauri dans une interview de ce *senior economist* de la Banque mondiale organisée par le Center for Global Development. www.youtube.com/watch?v=h45rxV_g3lI
67. Présentation des deuxième et troisième parties par Varun Gauri dans www.youtube.com/watch?v=GWAK0zTEbP4
68. En 2014, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a publié, sous la direction de Peter Lunn, *Regulatory Policy and Behavioural Economics*, un rapport présenté au *9th Meeting of the Regulatory Policy Committee*, 12-13 nov. 2013, Paris, OCDE. Ce rapport, qui donne une large définition du nouveau comportementalisme, a recensé plus de 60 instances dans les pays membres de l'OCDE impliquant des chercheurs comportementalistes qui visent à résoudre des problèmes économiques. Pour la Commission européenne, voir René van Bavel, Benedikt Herrmann, Gabriele Esposito et Antonios Proestakis, *Applying Behavioural Sciences to EU Policy-Making*, Luxembourg, Office de publications de l'Union européenne, 2013. Pour la Commission européenne, la liste des rapports sur l'économie comportementaliste qu'elle a publiés en est donnée dans http://ec.europa.eu/consumers/consumer_evidence/behavioural_research/index_en.htm
69. Michael Grunwald, « How Obama is Using the Science of Change », *Time*, 2 avril 2009, <http://web.missouri.edu/~segerti/capstone/change.pdf>
70. Richard Thaler et Cass Sunstein, *Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, New Haven, Yale University Press, 2008. Pour la traduction française, *Nudge, La méthode douce pour inspirer la bonne décision*, Vuibert 2010. Lire également Cass R. Sunstein, « The Storrs Lectures: Behavioral Economics and Paternalism », *The Yale Law Journal*, vol. 122, n° 7, mai 2013, p. 1826-1899
71. Voir : www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/09/15/executive-order-using-behavioral-science-insights-better-serve-american Cette interrogation sur l'impact n'est pas nouvelle pour le gouvernement des États-Unis. Eduardo Porter, « Nudges Aren't Enough for Problems Like Retirement Savings », *The New York Times*, 23 février 2016, p. B1, critique l'efficacité de ce type d'interventions aux États-Unis en mettant en avant un problème essentiel : l'insuffisance des revenus stables et la faiblesse des systèmes de retraite pour les populations pauvres.
72. Éric Singler, *Nudge Marketing...*, op. cit., p. 45. Sur l'expérience britannique en ce domaine, voir Rhys Jones, Jessica Pykett et Mark Whitehead, *Changing Behaviours: On the Rise of the Psychological State*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing Ltd, 2013.
73. Éric Singler, *Nudge Marketing...*, op. cit., p. 46-47 donne la référence des travaux qualifiés de précurseurs menés en France à l'initiative d'Olivier Oullier (qui a préfacé l'ouvrage d'Éric Singler) pour le Centre d'analyse stratégique en 2010 et réalisés en 2013.
74. Clarie Alspektor, *L'expérimentation sociale...*, op. cit.

75. Richard H. Thaler, *Misbehaving...*, *op. cit.*, p. 344.
76. Australian Public Service Commission, *Changing behaviour: A public policy perspective*, APSC, 2015, www.apsc.gov.au/publications-and-media/archive/publications-archive/changing-behaviour
77. Voir l'interview de Matthias Uhl, « Behavioral Finance for Wealth Management », http://sfi.ch/sites/default/files/sfinsight_2014_01_vf.pdf
78. Barclays, « Behavioural Finance Matters », https://wealth.barclays.com/en_gb/home/research/research-centre/white-papers/Behavioural-Finance/behavioural-finance-matters.html
79. Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'éton-or... », art. cit.
80. L'accès au cours en ligne *Behavioral Economics in Action* de Dilip Soman est gratuit. Voir www.edx.org/course/behavioral-economics-action-university-torontox-be101x-0 La validation du diplôme est ensuite payante (49 dollars pour un cours de quatre à cinq heures par semaine pour six semaines).
81. L'adresse de son site est www.povertyactionlab.org
82. Arthur Jatteau, « Expérimenter le développement ? Des économistes et leurs terrains », *Genèses*, n° 93, 2013, p. 8-28.
83. Par une simple recherche sur Google (dont les résultats restent néanmoins aléatoires et sujets à caution), l'expression « *behavioral economist* » – pour les seules vidéos en ligne – générerait 3 650 références le 25 avril 2016 et 19 800 le 17 octobre 2017, sans doute sous l'effet de la remise du prix Nobel d'économie à Richard Thaler la semaine précédente.
84. Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, dans l'article déjà cité « L'éton-or... », se réfèrent à la plateforme eDX du MIT, avec le MOOC intitulé *The Challenges of Global Poverty* dispensé par Abhijit V. Banerjee et Esther Duflou, et celui intitulé *Evaluating Social Programs*, donné par deux de leurs collègues de J-PAL, que plus de 1 000 participants ont suivi en 2013.
85. Sur le soutien de cette fondation aux recherches et enseignements comportementalistes, voir Floris Heukelom, « A Sense of Mission: The Alfred P. Sloan and Russell Sage Foundation's Behavioral Economics Program (1984-1992) », Rockefeller Archive Center, 2010, <http://rockarch.org/publications/resrep/heukelom.pdf> et Rohan Mascarenhas, « The Russell Sage Foundations's Role in the Creation of Behavioral Economics », 2011, www.russellsage.org/news/russell-sage-foundations-role-creation-behavioral-economics
86. Un exemple de cette prolifération : la seule ville de Rome a réuni la 3rd *International Meeting on Experimental and Behavioral Social Sciences* (IMEBESS) à la Libera Università du 14 au 16 avril 2016, puis la 18th *International Conference on Personality Psychology and Economics* les 2 et 3 mai 2016. En recherchant sur Google « "behavioral conference" 2016 » le 14 décembre 2016, nous avons obtenu 1 790 références.
87. Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'éton-or... », art. cit., p. 17.
88. Ces pratiques déconsidèrent la mise en avant d'une prétendue supériorité des expérimentations affirmée par Pierre Cahuc et André Zylberberg dans *Le Négationnisme économique...*, *op. cit.* Des auteurs s'étaient déjà élevés contre ce pamphlet, notamment André Orléan : « Quand Messieurs Cahuc et Zylberberg découvrent la science », *AlterEcoPlus*, 12 septembre 2016 ; Eric Aeschimann *et al.*, « Contre l'intimidation économique », *Mediapart*, 12 septembre 2016, <https://blogs.mediapart.fr/les-invites-de-mediapart/blog/120916/contre-l-intimidation-economique> ; Michel Husson, « Négationnisme économique : quand la "science" pète les plombs », à *l'encontre*, 16 septembre 2016, <http://alencontre.org/economie/negationnisme-economique-quand-la-science-pete-les-plombs.html>. Voir aussi Vittorio De Filippis et Philippe Douroux, « La guerre de la doxa économique est déclarée », *Libération*, 18 septembre 2016, www.liberation.fr/debats/2016/09/18/la-guerre-de-la-doxa-economique-est-declaree_1501768, ainsi que « "Négationnisme économique" : Pierre Cahuc s'explique face à Pierre-Noël Giraud », 10 octobre 2016, www.lemonde.fr/economie-francaise/video/2016/10/10/negationnisme-economique-pierre-cahuc-s-explique-face-a-pierre-noel-giraud_5011375_1656968.html
89. Jeff Tollefson, « Can Randomized Trials Eliminate Global Poverty », *Nature*, vol. 524, n° 7564, 12 août 2015, www.nature.com/news/can-randomized-trials-eliminate-global-poverty-1.18176
90. Sur le sectarisme des économistes comportementalistes, on lira avec grand intérêt l'analyse de Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin, François Roubaud, « L'éton-or... », art. cit.
91. L'argument est explicitement avancé par Pierre Cahuc et André Zylberberg dans *Le Négationnisme...*, *op. cit.* Contre ce brûlot, voir note 88.
92. Esther Duflou, « Repenser la pauvreté... », *op. cit.*, 11^e min. Voir note 16 ci-dessus.
93. Angus Deaton, « Instruments, Randomization, and Learning about Development », *Journal of Economic Literature*, vol. 48, juin 2010, p. 424-455. Voir la vidéo de ses échanges avec Abhijit V. Banerjee lors du débat : « Searching for Answers with Randomized Experiments », *the 2012 NYU Development Research Institute Annual Conference « Debates in Development: The Search For Answers »*, 22 mars 2012, www.youtube.com/watch?v=RekljErvRBE, www.youtube.com/watch?v=yiqbmiEalRU et www.youtube.com/watch?v=G7pAPzf17Ik
94. Citée par Antoine Reverchon, « Angus Deaton, un Nobel au plus près des individus », *Le Monde*, supplément Économie & Entreprise, 14 octobre 2015, p. 6.
95. Voir Abhijit Banerjee, Angus Deaton et Esther Duflou, « Wealth, Health, and Health Services in Rural Rajasthan », *AER Papers and Proceedings*, vol. 94, n° 2, 2004, www.princeton.edu/rpds/papers/Banerjee_Deaton_Duflou_Wealth_Health_and_Health_Services_in_Rural-Rajasthan_AER.pdf
96. « Le Nobel d'économie attribué à Richard Thaler, théoricien de la finance comportementale », *lemonde.fr*, 9 octobre 2017. Voir son discours de réception du prix le 10 décembre 2017, « From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics », www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/thaler-lecture.html
97. Voir sur le site <http://travelwirenews.com/nobel-prize-season-wraps-up-463642/>, différents noms d'autres économistes qui auraient pu être distingués à l'automne 2017. L'auteur remarque notamment que, depuis sa création en 1968-69, parmi les lauréats on n'a compté qu'une femme, que deux spécialistes du développement et que ceux-ci ont généralement plus de 55 ans.
98. Pour ne pas dire victimes, selon les témoignages du reportage de Tom Heinemann, *The Micro Debt*, NRK/SVT/DR co-producers, 2011.
99. Richard Thaler, « From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics », www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/thaler-lecture.html
100. Richard Thaler et Cass Sunstein, *Nudge. La méthode douce...*, *op. cit.*, p. 4 : « Nudge a deux sens : pousser du coude pour attirer discrètement l'attention de son voisin, ou [...] donner un coup de pouce, encourager. »
101. Sur les usages de celui-ci voir le site <http://nudges.org/tag/behavioral-economics/> créé à partir d'un ouvrage de Dean Karlan et Jacob Appel, *More Than Good Intentions: How a New Economics is Helping to Solve Global Poverty*, New York, Penguin, 2011.
102. A été relevée l'utilisation de *nudges* par l'équipe de campagne du candidat Macron : Marie-Sandrine Sgherri, « Emmanuel Macron, le produit de l'année ? », *Le Point*, 15 février 2017 ; Mathieu Magnaudeix, « Dans les rouages de la "Macron Company" », *mediapart.fr*, 3 février 2017 ; Maïko Drâgân, « Macron président : comment, pourquoi ? Retour sur un hold-up démocratique », *mediapart.fr*, 13 mai 2017.

103. Adam Smith, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, livre I, *Economica*, 2000 [1776], p. 20.
104. Voir l'analyse d'un large éventail d'expérimentations par randomisation dans Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*
105. Alors que les publications critiques du microcrédit sont légion aujourd'hui. Dès la fin des années 1990 et le début des années 2000, des travaux à caractère anthropologique, sociologique ou socio-économique ont mis en doute la contribution du microcrédit à la lutte contre la pauvreté. Voir les références données dans Isabelle Guérin, *La Microfinance et ses dérivés...*, *op. cit.* et Jean-Michel Servet, *La Vraie révolution du microcrédit...*, *op. cit.* Les premiers travaux n'avaient pas été entendus. En 2010, de grandes institutions de microfinance défendaient encore ce mirage. Voir par exemple : Acción International, Finca, Grameen Foundation, Opportunity International, Unitus et Women's World Banking, « Measuring the Impact of Microfinance: Our Perspective », 1^{er} avril 2010. Cela paraît de plus en plus difficile depuis la parution de Maren Duwendack, Richard Palmer-Jones, James G. Copestake, Lee Hooper, Yoon Loke, Nitya Rao, *What is the Evidence of the Impact of Microfinance on the Well-Being of Poor People?*, Londres, EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London, 2011 ; de Ruth Stewart, Carina van Rooyen, Marcel Korth, Admire Chereni, Natalie Rebelo Da Silva et Thea de Wet, *Do Micro-Credit, Micro-Savings Serve as Effective Financial Inclusion Interventions Enabling Poor People, and Especially Women, to Engage in Meaningful Economic Opportunities in Low- and Middle-Income Countries? A Systematic Review of the Evidence*, Londres, UKAid/Center for Anthropological Research, University of Johannesburg, EPPI Center, Institute of Education-University of London, septembre 2012 et de Milford Bateman, « The Rise and Fall of Muhammad Yunus and the Microcredit Model », *International Development Studies, Working Paper*, n° 1, Saint Mary's University, janvier 2014. L'estocade finale au sein des économistes orthodoxes a sans doute été portée par les nouveaux économistes comportementalistes : Abhijit Banerjee, Dean Karlan et Jonathan Zinman, « Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps », *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 7, n° 1, 2015, p. 1-21.
106. Voir à ce sujet notamment Hotze Lont et Otto Hospes, *Livelihood and Microfinance. Anthropological and Sociological Perspectives on Savings and Debt*, Delft, Eburon Academic Publishers, 2004 ; Jude L. Fernando (dir.), *Microfinance. Perils and Prospects*, Londres, Routledge, 2006 ; Jean-Michel Servet, *Banquiers aux pieds nus*, Odile Jacob, 2006 ; Thomas Dichter et Malcolm Harper (dir.), *What's Wrong with Microfinance?*, Warwickshire UK, Practical Action Publishing, 2007 ; Milford Bateman, *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*, Londres-New York, Zed Books, 2010 ; Philip Mader, *The Political Economy of Microfinance. Financializing Poverty*, Londres, Palgrave, 2015 ; Isabelle Guérin, *La Microfinance et ses dérivés...*, *op. cit.* et Jean-Michel Servet, *La Vraie révolution du microcrédit...*, *op. cit.*
107. Voir pour une critique plus développée de cet article, Cyril Fouillet, Isabelle Guérin, Solène Morvant-Roux, Marc Roesch et Jean-Michel Servet, « Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions », *Revue du Mauss*, n° 29, 1^{er} semestre 2007, p. 329-350. Le journal *Libération* avait refusé de publier ce texte tandis qu'Esther Duflou n'avait pas souhaité répondre à nos critiques, au motif qu'elle ne disposait pas des résultats d'expérimentation en cours. Le quotidien nous a néanmoins donné la parole, quelques mois plus tard, dans le cadre d'une interview : Jean-Michel Servet, « Le microcrédit n'est pas un levier fort du développement », *Libération*, 21 mars 2007, www.liberation.fr/futurs/2007/03/21/le-microcredit-n-est-pas-un-levier-fort-du-developpement_88088
108. Esther Duflou, « Microcrédit. L'âge de raison? », 16 juin 2009 www.liberation.fr/futurs/2009/06/16/microfinance-l-age-de-raison_565014
109. Esther Duflou, « Repenser la pauvreté... », *op. cit.*, notamment de 1 h 08 à 1 h 12.
110. Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'étalon-or... », *art. cit.*
111. Un chercheur longtemps sur le terrain dans le cadre du Cirad (Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement). Ses caricatures sont présentées sur le site : <http://marc-roesch.fr>
112. Voir Ryan Hahn, « What will be the next "victim" of randomized control trials? », *World Bank Private Sector Development*, 18 juin 2010, <http://blogs.worldbank.org/psd/what-will-be-the-next-victim-of-randomized-control-trials>
113. Voir la critique de la pensée stipendiée en Grèce antique : Marcel Hénaff, *Le Prix de la vérité. Le don, l'argent, la philosophie*, Seuil, 2002.
114. Données citées par Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*, p. 87. Esther Duflou, dans une interview (« L'économie du développement à l'épreuve du terrain », lavedesidees.fr, 5 mai 2009), affirme que si certaines expérimentations ne coûtent que 50 000 euros par an, « cela peut très rapidement coûter deux millions de dollars ».
115. Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*
116. C. Vermeersch et M. Kremer, « School Meals, Educational Achievement, and School Competition: Evidence from a Randomized Evaluation », *Policy Research Working Paper*, Banque mondiale, 2004, cité par Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*, p. 53.
117. Un économétricien, prix Nobel d'économie en 2000, James J. Heckman, professeur à Chicago, a mis en garde contre les limites et la pertinence des résultats obtenus à la suite de tests par randomisation : « Randomization and Social Policy Evaluation », Cambridge MA, National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, n° 107, 1991, www.nber.org/papers/t0107.pdf
118. Sur les limites des expérimentations dans le domaine de la santé, voir les nombreuses références citées par Angus Deaton, « Instruments... », *art. cit.* ; Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'étalon-or... », *working paper*, *art. cit.* ; Agnès Labrousse, « Nouvelle économie du développement... », *art. cit.* ; Alex Elbe, Peter Boone et Diana Elbourne, « Risk and Evidence of Bias in Randomized Controlled Trials in Economics », London School of Economics and Political Science, Center for economic performance, *Discussion Paper*, n° 1240, 2013, <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp1240.pdf> ; Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*
119. Voir les références citées dans Angus Deaton, « Instruments... », *art. cit.* et Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'étalon-or... », *working paper*, *art. cit.*
120. Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'étalon-or... », *working paper*, *art. cit.*, p. 10 *et suiv.*
121. Aurélie Quentin et Isabelle Guérin, « La randomisation à l'épreuve du terrain. L'exemple de la microassurance Sky au Cambodge », *Revue Tiers Monde*, vol. 1, n° 213, 2013, p. 179-200.
122. Arthur Jatteau, *Faire preuve par le chiffre ? Le cas des expérimentations aléatoires en économie, thèse de sociologie*, 2016, ENS Cachan. Voir son interview : <http://socioeco.hypotheses.org/3393>
123. Clarie Alspektor, *L'expérimentation sociale...*, *op. cit.*, p. 8, note 20.
124. Aurélie Quentin et Isabelle Guérin, « La randomisation... », *art. cit.*
125. Par exemple Anuj K. Shah, Sendhil Mullainathan et Eldar Shafir, « Some Consequences of Having Too Little », *Science*, 2 novembre 2012, p. 682-685, en testant les conséquences de la rareté sur la propension plus forte à emprunter pour faire face à des besoins immédiats, ne tiennent pas compte du rapport culturel à la dette. Il peut fortement varier d'une population à une autre.
126. Jean-Michel Servet, « Pourquoi l'impact du microcrédit sur la réduction de la pauvreté en Afrique

est-il limité ? », in Bernard Paranke et Roland Pérez (dir.), *La Finance autrement ? Réflexions critiques et perspectives sur la finance moderne*, Villeneuve-d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2015, p. 177-202.

127. Agnès Labrousse, « Nouvelle économie du développement... », par. 33-34 ; Isabelle Guérin, Jean-Michel Servet et Betty Wampfler, « The Role of Research in Microfinance », *European Dialogue*, n° 36, septembre 2006, p. 7-21. Dans le cas des études d'impact par randomisation, cette limite temporelle pour saisir des effets est particulièrement soulignée par Bernard Tanguy, Jocelyne Delarue et Jean-David Naudet, « Impact Evaluations: A Tool for Accountability? Lessons from Experience at Agence Française de Développement », *Journal of Development Effectiveness*, vol. 4, n° 2, 2012, p. 314-327.

128. Isabelle Guérin, *La Microfinance et ses dérivés...*, op. cit.

129. Isabelle Guérin, Solène Morvant-Roux et Jean-Michel Servet, « Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons from informal finance », in Beatriz Armendáriz et Marc Labie (ed.), *The Handbook of Microfinance*, Singapore, World Scientific Publishing, 2011, p. 101-121.

130. Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'étalon-or... », *working paper*, art. cit., p. 10 cite Ravallion 2009 ; Vijayendra Rao, Michael Woolcock, « Integrating Qualitative and Quantitative Approaches in Program Evaluation », in *The Impact of economic policies on poverty and income distribution*, Washington DC, World Bank, 2003, p. 165-190 ; Hulme, 2007 ; Pritchett, Sandefur, 2013 comme développant ce type de critique.

131. La vidéo a été mise en ligne le 18 avril 2016, www.youtube.com/watch?v=nllEx0100QY, 14 min. Même affirmation dans son intervention à l'École nationale des Ponts et Chaussées de Paris, « Repenser la pauvreté... », op. cit., à 1 h 12 min.

132. Jean-Jacques Lafont, « Externalities », in John Eatwell, Murray Milgate, Peter Newman, *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Londres, Macmillan Press, vol. 2, 1991, p. 263-265.

133. Esther Duflo dans une interview donnée à lavedesidees.fr, 5 mai 2009, p. 12.

134. DFID 2012 cité par Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'étalon-or... », *working paper*, art. cit., p. 12 qui remarquent la difficulté d'apprécier cette proportion.

135. "We even heard colleagues, good colleagues, saying that in the field of development, and in the field of development aid, the only fruitful approach from now on was to do random control trials in all possible fields of interventions. And at the end, we'll have a huge map, a huge catalogue saying 'This works, this doesn't work'. This is crazy! This will never work and, because of that, we absolutely need the other approaches to evaluating policies and programs. The 'pure, scientific evidence' on all what is concerned with development is simply completely impossible. We have to live with this imperfect knowledge". Intervention de François Bourguignon le 26 mars 2012 lors de cette conférence intitulée *Malaise dans l'évaluation: quelles leçons tirer de l'expérience du développement ?*, cité par Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'étalon-or... », *working paper*, art. cit., note 14, p. 13.

136. Sur ces manipulations, voir Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'étalon-or... », *working paper*, art. cit., p. 7-13.

137. Neuvième Conférence AFD/EUDN, *Malaise dans l'évaluation. Quelles leçons tirer de l'expérience du développement ?*, Paris, 26 mars 2012, Synthèse des débats, www.afd.fr/webdav/site/afd/shared/PORTAILS/RECHERCHE/Conf%C3%A9rence%20AFD-%20EUDN%202012%20Compte%20rendu%20des%20d%C3%A9bats.pdf ; Bernard Tanguy, Jocelyne Delarue et Jean-David Naudet, « Impact Evaluations... », art. cit.

138. Alain Supiot, *La Gouvernance par les nombres...*, op. cit.

139. Sur ce mécanisme, on lira avec intérêt à partir de la pensée critique de Michel Foucault, l'historien Paul Veynes, *Foucault. Sa pensée, sa personne*, Albin Michel, 2008, p. 134-136, 144.

140. Le choix de cet exemple, outre la pertinence par rapport à l'objet de cet ouvrage, tient aux travaux que j'ai précédemment menés tant sur la financiarisation en Inde que de façon plus générale sur les comportements d'épargne. En 2002 et 2003, grâce au soutien de l'Institut de recherche pour le développement et dans le cadre du French Institute of Pondicherry, j'ai ouvert un programme de recherche sur l'inclusion financière en Asie du Sud, développé ensuite par Isabelle Guérin et Marc Roesch en collaboration notamment avec Venkata Subramanian et Cyril Fouillet. Voir Isabelle Guérin et Jean-Michel Servet (ed.), 2003, *Microfinance: From Daily Survival to Social Change*, Pondy Papers in Social Sciences, Pondicherry ; Jean-Michel Servet, *Banquiers aux pieds nus*, op. cit. ; « La crise du microcrédit en Andhra Pradesh », *Revue Tiers Monde*, 3^e trimestre, n° 207, 2011, p. 43-59.

141. Jean-Michel Servet, *Le Grand Renversement...*, op. cit.

142. Parmi les multiples ouvrages de Zygmunt Bauman, citons *La Vie Liquide*, Fayard, 2013. Voir mon analyse de l'économie liquéfiée dans Jean-Michel Servet, « Genève dans l'empire de la liquidité », in Abdelmalki Lahsen, Allegret Jean-Pierre et al. (dir.), *Développements récents en économie et finances internationales. Mélanges en l'honneur du professeur René Sandretto*, Armand Colin, 2012, p. 169-178 ; « Solutions liquides. Résistances dans l'après-capitalisme », *Esprit*, mars-avril 2016, p. 216-226 ; « Emmanuel Macron, l'homme de la société liquide », *Le Temps*, 11 avril 2017 ; « Le fallacieux barrage de Marine Le Pen », *Le Temps*, 25 avril 2017.

143. Jean-Michel Servet, *Le Grand Renversement...*, op. cit. ; Maurizio Lazzarato, *La Fabrique de l'homme endetté. Essai sur la condition néolibérale*, Éd. Amsterdam, 2011 ; Isabelle Guérin, Solène Morvant-Roux et Magdalena Villarreal (dir.), *Debt and Over-Indebtedness: Juggling with Money*, Londres, Routledge, 2013 ; David Graeber, *Dettes: 5000 ans d'histoire*, Les liens qui libèrent, 2013.

144. Voir le programme FINED, *La Financiarisation des économies domestiques: une approche interdisciplinaire et comparative*.

145. *Le Sourire*, 27 décembre 1902. Pour une estimation de la croissance des prélèvements assurés par la finance sur les populations via le microcrédit, voir Philip Mader, *The Political Economy...*, op. cit.

146. Jeanne Lazarus, « Gouverner les conduites économiques par l'éducation financière. L'expansion de la financial literacy », in Sophie Dubuisson-Quellier (dir.), *Gouverner les conduites*, Presses de Sciences-Po, 2016 ; « De l'aide à la responsabilisation. L'espace social de l'éducation financière en France », *Genèses*, vol. 4, n° 93, 2013, p. 76-97 ; « À la recherche des normes contemporaines de l'argent. Éléments pour une analyse de la promotion de l'éducation financière », *Terrains-Théorie*, n° 1, 2014. Ana Perrin-Heredia, *Logiques économiques et comptes domestiques en milieux populaires. Ethnographie économique d'une « zone urbaine sensible »*, thèse de doctorat de sociologie, Université de Reims Champagne-Ardenne, 2010. Isabelle Guérin et Santosh Kumar, « Juggling with Money and Social Relationships. A Testimony from Rural South-India », à paraître, qui, au-delà du titre, donne en conclusion de l'article un large aperçu des politiques d'éducation financière à travers le monde impliquant des collaborations publiques/privées.

147. Isabelle Guérin, « L'éducation financière ou comment apprendre aux pauvres à bien consommer ? », in Isabelle Guérin et Monique Selim (dir.), *À quoi et comment dépenser son argent ? Hommes et femmes face aux mutations globales de la consommation en Afrique, Asie, Amérique latine et Europe*, L'Harmattan, 2013, p. 42-55 ; Isabelle Guérin, *La Microfinance et ses dérivés...*, op. cit., p. 149-155, 157.

148. Isabelle Guérin, Solène Morvant-Roux et Magdalena Villarreal (ed.), *Debt and Over-Indebtedness: Juggling with Money*, Londres, Routledge, 2013.

149. Ana Perrin-Heredia, « Le "choix" en économie. Le cas des consommateurs pauvres », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 199, 2013-14, p. 46-67.
150. Isabelle Guérin, *La Microfinance et ses dérivés...*, *op. cit.*, p. 175.
151. Pour une analyse critique de ces programmes, principalement dans leur diffusion en Amérique latine, voir Lena Lavinias, « 21st Century welfare », *New Left Review*, 84, novembre-décembre 2013, <https://newleftreview.org/II/84/lena-lavinias-21st-century-welfare>
152. Voir sa présentation sous le titre « A Model from Mexico for the World » sur le site de la Banque mondiale, institution qui soutient fortement ce type de dépenses en s'appuyant sur les évaluations qu'elle a elle-même suscitées. www.worldbank.org/en/news/feature/2014/11/19/un-modelo-de-mexico-para-el-mundo. Pour une analyse critique des évaluations par randomisation de ce programme, lire William N. Faulkner, « A critical analysis of a randomized controlled trial evaluation in Mexico: Norm, mistake or exemplar? », *Evaluation*, vol. 20, n° 2, 10 avril 2014, p. 230-243.
153. Ce chiffre est celui trouvé dans les médias brésiliens. Les statistiques officielles indiquent entre 13 et 14 millions de ménages bénéficiaires directs. Sans doute doit-on ajouter ici le nombre de bénéficiaires d'opérations de fondations et d'organisations privées qui se donnent les mêmes formes d'intervention de distribution conditionnelle de *cash*.
154. À noter que la distribution peut se faire sous forme de *cash* ou par le crédit d'un compte personnel dans une institution. Le terme *cash* ne doit pas ici induire en erreur.
155. Blandine Destremau et Isabel Georges (dir.), *Le care, face morale du capitalisme. Assistance et police des familles en Amérique latine*, Peter Lang, 2017.
156. Clément Crucifix et Solène Morvant-Roux, Compte-rendu des enquêtes sur le programme Prospera (Mexique) réalisées en zones rurales à Sierra Mixe (Oaxaca), Sierra Zongolica (Veracruz) et Sierra Norte (Puebla) et Querétaro, juillet-août 2015, à paraître.
157. Pour un argumentaire par un économiste de l'université de Harvard en faveur d'une suppression de l'usage du *cash* avec indication de quelques limites pratiques de cette proposition, voir: Kenneth Rogoff, « Costs and Benefits to Phasing Out Paper Currency », présenté à la NBER Macroeconomics Annual Conference, 11 avril 2014 (version corrigée 16 mai 2014) et son ouvrage publié en 2016, *The Curse of Cash*, Princeton, University Press.
158. Anuj K. Shah, Sendhil Mullainathan, Eldar Shafir, « Some Consequences... », art. cit., l'affirment à partir de tests en laboratoire.
159. Des tests relatifs à des comptes de dépôt encourageant à épargner ont été réalisés par Nava Ashraf, Dean Karlan et Wesley Yin aux Philippines, « Tying Odysseus to the Mast: Evidence From a Commitment Savings Product in the Philippines », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 121, n° 2, 2006, p. 635-672; par Lasse Brune *et al.* au Malawi, « Commitments to Save: A Field Experiment in Rural Malawi », *Policy Research Working Paper Series*, Banque mondiale; et par Dean Karlan *et al.*, « Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Saving », *Working Paper*, 2011, aux Philippines et en Bolivie. Expérimentations citées par Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*, p. 78.
160. Voir sa présentation dans www.cgap.org/blog/beyond-mzansi-account-south-africa-%E2%80%93-93-targeting-usage, document du CGAP du 19 octobre 2012.
161. Better Than Cash Alliance dont le siège est à l'UN Capital Development Fund à New York affiche le soutien de la Bill and Melinda Gates Foundation, de Citi, de la Ford Foundation, de Master Card, d'Omidyar Network, de USAID et de Visa. Voir http://betterthancash.org/about/?utm_source=Better+Than+Cash+contact+list&utm_campaign=a6a52cdb9e-May_2015_Newsletter6_2_2015&utm_medium=email&utm_term=0_fe6407c86e-a6a52cdb9e-2205157
162. Sur la désorganisation du pays provoquée par cette mesure et son peu d'efficacité pour lutter contre la corruption, voir Jayant Bhandari, « Gold Price Skyrockets in India after Currency Ban – Part I », 2016, www.zerohedge.com/news/2016-11-10/gold-price-skyrockets-india-after-currency-ban; « Gold Price Skyrockets in India after Currency Ban – Part II », *Acting Man*, 16 novembre 2016, www.acting-man.com/?p=47842. Voir aussi de nombreux exemples au jour le jour donné sur le site du quotidien *The Hindu*, www.thehindu.com/todays-paper/; une interview par Karan Thapar d'Amartya Sen (43^e min); www.youtube.com/watch?v=0knuVaSW4MO et l'article d'Isabelle Guérin, Cyril Fouillet, et Barbara Harriss-White, « Ouvrir un compte bancaire n'a aucun sens pour une majorité d'Indiens », *Le Monde*, 23 janvier 2017; Ursula Dalinghaus, Nima Lamu Yolmo et Janaki Srinivasan, « Special Perspectives Series on Demonetization in India », 2017, http://blog.imtfi.uci.edu/2017/02/special-perspectives-series-on_22.html
163. Esther Duflo, « We might never know the real pain of note ban », *Businessfortnight*, 27 décembre 2016, <http://businessfortnight.com/might-never-know-real-pain-note-ban-esther-duflo/>
164. Parmi les multiples travaux menés sur cette question, voir plus particulièrement ceux de Charles Malamoud.
165. Vincent Somville et Lore Vandewalle, « Switching from Cash to Account-Based Transfers Triggers Savings Among the Poor », *Vox*, CEPR, 11 mai 2015, www.voxeu.org/article/triggering-savings-among-poor. Voir aussi sous une forme développée: *Saving by Default: Evidence from a Field Experiment in India*, Genève, The Graduate Institute of International Studies and Development (IHEID), *Working Paper*, n° 01-2015, www.cmi.no/publications/publication/?5418=saving-by-default. Lore Vandewalle est, depuis juin 2015, membre du conseil administration de Symbiotics, actuel deuxième fonds suisse d'investissements à but non lucratif en microfinance.
166. La recherche financée par The Research Council of Norway a été présentée au Forum économique mondial le 11 mai 2015. On peut noter que la synthèse de la recherche a été publiée par le CEPR [Centre for Economic Policy Research] dont les soutiens financiers viennent essentiellement d'institutions financières. Sur 50 organisations: 29 sont des banques centrales, 18 d'autres institutions financières et trois seulement n'ont aucun lien direct avec le monde bancaire et financier (voir la liste dans www.cepr.org/content/supporters-cepr). Quant au Centre finance et développement à l'IHEID auquel appartient l'un des auteurs, il a été créé grâce au financement d'Ivan Pictet, un des principaux gestionnaires de fortune privée à Genève et membre, puis président, du conseil d'administration de Symbiotics.
167. De façon étonnante, les deux présentations de l'étude ne donnent pas la même indication quant à son calendrier. Elle a duré quatre mois. Pour la version courte du texte, c'est de février à mai 2014 et pour sa version longue (p. 11), c'est d'octobre 2013 à janvier 2014. Faut-il supposer que l'enquête s'est en fait étalée sur une période plus longue? Pour ne pas avoir à envisager les conséquences de contraintes saisonnières de perception des revenus et de dépenses sur les budgets familiaux, a-t-elle été présentée comme s'étant déroulée totalement pendant la même période dans tous les lieux de l'enquête? Une lecture fine de nombreuses expérimentations révèle ce qu'on peut considérer comme des redressements des données recueillies, afin de les rendre cohérentes en supprimant des aléas supposés accessoires par ces chercheurs. La rigueur est affichée pour donner à penser à une supériorité des tests, même si l'exactitude n'est pas poursuivie jusqu'aux moindres détails. Ces accusations ont notamment été portées à l'encontre des évaluations faites du programme mexicain de transferts monétaires conditionnels (Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'étalon-or... », *working paper*, art. cit., p. 9).
168. Lore Vandewalle, 2011, *Microfinance in India: Socially Disadvantaged Groups, Organization and Collective Action*, université de Namur, thèse de doctorat d'économie.
169. Au début de sa thèse (p. 5), Lore Vandewalle indique que son projet initial avait concerné le

travail des enfants en Amérique latine. Mais qu'afin de réaliser une enquête dirigée par son directeur de thèse, elle est partie en Inde pour découvrir non seulement le pays, mais aussi la microfinance. On comprend ainsi que la technique d'enquête prime largement sur le lieu et l'objet étudiés. Quant à Vincent Somville, ses terrains antérieurs ont concerné les ONG aux Philippines, la décentralisation au Kerala et l'épargne et l'assurance au Bénin.

170. Adrien, un collaborateur technique des randomisations menées par J-PAL et cité par Arthur Jatteau s'amuse de cette concentration d'expérimentations en un même lieu et auprès des mêmes cobayes humains. À l'occasion d'une autre expérimentation que celle menée en Inde et portant sur un objet différent, il raconte qu'une blague circulait : « Il n'y avait personne autour de X [lieu des enquêtes] qui n'avait pas été interviewé au moins une fois, [...] des gens [...] avaient des moustiquaires, [...] des préservatifs, des [pastilles de chlore], ils avaient tout. Mais bon, évidemment ils ne les utilisaient pas. » Lire Arthur Jatteau, « Expérimenter le développement ?... », art. cit., p. 20. On peut mettre cela en parallèle avec les déconvenues des « Villages du millénaire » créés à l'instigation de Jeffrey Sachs, tels que les décrit Nina Munk (*The Idealist: Jeffrey Sachs and the Quest to End Poverty*, New York, Anchor Books, 2014). Il a été tenté de faire sortir leurs habitants de la trappe à pauvreté en agissant sur l'éducation, la santé, l'accès à l'eau potable, à un environnement sain, aux engrais et à des activités commerciales. Leurs promoteurs se heurtent à des refus de couper l'herbe, à l'usage des moustiquaires non pour les enfants mais pour protéger les chèvres, à l'absence des coopérations des responsables politiques, etc. (cité par François Egil, « Les Objectifs de développement durable, nouveau "palais de cristal" ? », *Politique africaine*, n° 140, 2015, p. 106). Et sur les difficultés pour une population à appréhender le fait qu'une eau soit polluée, on peut se référer aux enquêtes qui ont été menées à propos d'un projet de Veolia au Bangladesh. Cité par Jean-Michel Servet, « *The social business* et la société de consommation pour les pauvres. Comment une nouvelle philanthropie prétend solvabiliser le bas de la pyramide », in Isabelle Guérin et Monique Selim (dir.), *À quoi et comment dépenser son argent ?*, op. cit., p. 15-39.

171. Selon www.paycheck.in/main/salary/minimumwages/chhattisgarh/minimum-wages-in-chhattisgarh-w-e-f-april-1-2014-to-september-30-2014

172. Sur cette dimension technique, voir les nombreuses critiques d'Angus Deaton, « Instruments... », art. cit.

173. Il a été montré à partir de l'exemple de la diffusion d'une monnaie complémentaire au Kenya que celle-ci permet à la population d'épargner la monnaie nationale. Tristan Dissaux, « L'usage des monnaies complémentaires comme outil du développement. Étude de cas au Kenya », *Working Paper*, Agence française de développement, 2018 ; « Making Money a Common Resource: The Case of the "Bangla-Pesa" Community Currency in Kenya », Contribution à la *12th AFD International Conference on Development Commons and Development*, Paris, 1^{er}-2 décembre 2016.

174. Une expérimentation menée au Gujarat semble le percevoir car on y lit : « People are more disposed to honor spending targets that are earmarked for certain product categories ». Est aussi citée à ce propos une forme de « mental accounting » (Fenella Carpena, Shawn Cole, Jeremy Shapiro, Bilal Zia, « The ABCs of Financial Education: Experimental Evidence on Attitudes, Behavior, and Cognitive Biases », World Bank, Finance and Private Sector Development Team, *Policy Research Working Paper*, n° 7413, septembre 2015, p. 12).

175. Cette distance peut étonner dans la mesure où l'une des auteurs de l'étude, Vandewalle, a soutenu à l'université de Namur en novembre 2011 une thèse de doctorat d'économie intitulée : *Microfinance in India: Socially Disadvantaged Groups, Organization, and Collective Action*. Un très bref résumé est présenté dans http://dial.academielouvain.be/handle/boreal:105421?view=true&site_name=FUNDP La consultation de cette thèse est soumise à l'autorisation de son auteure, qui l'accorde sur demande justifiée.

176. Isabelle Guérin, *La Microfinance et ses dérivés...*, op. cit., p. 143 et suiv.

177. Marc Roesch, Isabelle Guérin, Santosh Kumar, M. Thanuja et Govidan Venkatasubramanian, *Impact Assessment of the Peblisa Project in Tamil Nadu*, Report for the International Labour Organisation, Pondicherry: French Institute of Pondicherry, 2006 ; Isabelle Guérin, Marc Roesch, Govidan Venkatasubramanian et Santosh Kumar, « The Social Meaning of Over-Indebtedness and Creditworthiness in the Context of Poor Rural South India Households (Tamil Nadu) », in Isabelle Guérin, Solène Morvant-Roux et Magdalena Villarreal (dir.), *Debt and Over-Indebtedness: Juggling with Money*, Londres, Routledge, 2013, p. 125-150. Selon Jann Goedecke, Isabelle Guérin, Bert D'Espallier et Govidan Venkatasubramanian, « Why Do Financial Inclusion Policies Fail in Mobilizing Savings from the Poor? Lessons from Rural South India », *Development Policy Review*, Wiley, 15 novembre 2017, <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/dpr.12272/abstract>, 100 % des ménages enquêtés détiennent de l'or, soit quinze fois plus que ceux disposant d'un compte de dépôt.

178. Marc Roesch et Ophélie Hélie, « La microfinance : outil de gestion du risque ou de mise en danger par surendettement ? », *Revue Autrepard*, n° 44, 2007, p. 119-140.

179. Bibhudatta Pradhan et Swansy Alfonso, « India's Modi Moves Closer to Tapping Gold Hoard to Cut Imports », *BlombergBusiness*, 9 septembre 2015, www.bloomberg.com/news/articles/2015-09-09/india-s-modi-moves-closer-to-tapping-gold-hoard-to-cut-imports Un article du *Times of India* du 17 novembre 2015 titré « Government's Gold Bond Scheme Gets Only 8 Crore [105 000 euros] in First Week » montre que l'opération n'a pas rencontré immédiatement le succès souhaité par le gouvernement et que par conséquent les Indiens ont préféré conserver l'or sous forme physique, <http://timesofindia.indiatimes.com/business/india-business/Governments-gold-bond-scheme-gets-only-8-crore-in-first-week/articleshow/49809904.cms>. Comme témoignage très ancien de la connaissance dans la Rome antique de l'importation de métaux précieux en Inde, on retiendra évidemment celui de Pline. Voir l'analyse critique de ses informations par Paul Veynes, « Rome devant la prétendue fuite de l'or : mercantilisme ou politique disciplinaire », *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, vol. 34, n° 2, 1979, p. 211-244. L'usage massif des métaux précieux en Inde, y compris par « the lowest class, those who go about nearly naked » qui porte des boucles d'oreille et des bracelets en or, est relevé par Karl Marx dans « The British Rule of India », *New-York Daily Tribune*, 25 juin 1853.

180. Lore Vandewalle, *Microfinance in India...*, op. cit.

181. « Dowry and child marriage are not common among scheduled castes and scheduled tribes, the main caste categories in the area where we conducted our survey. Therefore, both problems barely appeared », *ibid.*, p. 125.

182. Pour une modélisation économique de la dot en Inde, voir notamment Bisakha Sen, « Why Does Dowry Still Persist in India? An Economic Analysis Using Human Capital », in Werner Menski (ed.), *South Asians and the Dowry Problem*, New Delhi, Vistaar Publications, 1998, p. 75-95.

183. Une rapide recherche bibliographique ne m'a permis de trouver que deux articles indiquant le recul de l'usage de la dot (hors de la caste des brahmanes) dans cette région : Jonathan Parry, « Ankalu's Errant Wife: Sex, Marriage and Industry in Contemporary Chhattisgarh », *Modern Asian Studies*, vol. 35, n° 4, 2001 ; « The Marital History of "a Thumb Impression Man" », in David Arnold et Stuart Blackburn (dir.), *Telling Lives: South Asian Life Histories*, New Delhi, Permanent Black, 2004, p. 281-318. Je dois tout particulièrement remercier pour les informations que m'a communiquées sur l'usage de l'or au Chhattisgarh, Jonathan Parry, professeur d'anthropologie à la London School of Economics. Dans un courriel, il m'a apporté les précisions suivantes : « Amongst local sons-of-the-soil Chhattisgarhis, the position is less straightforward. Up until, let us say, the 1950s the highest castes in the local area would have been Brahmins, Thakurs and some trading communities (like Agrawals). As a proportion of the total population their combined strength was very small and they were very

largely urban. They paid dowries which would have included gold. Most of the village population was made up of what today would be classified as OBCs, SCs and STs. I would say that dowry was vestigial. The most important marriage prestations were made at a rite called "tikavan" which was part of the marriage rituals. These consisted of a whole lot of relatively small gifts from kinsmen and co-villagers. I don't think gold was included, at least not on any significant scale. The financial burden on the parents of the bride was relatively light. At least in the areas with which I am most familiar (around the now highly industrialised Bhilai Steel Plant) things have, however, changed since that time. Vast numbers of outsiders have flocked in from other states and ideas about marriage and conjugality have changed significantly. Amongst the upwardly mobile segment of the working class of local origin, dowry is now paid (though there is a tendency to deny that it is a dowry), and it would normally include some gold. Even so, dowry payments are always held to be low key compared with the amounts paid by outsiders who have flocked into the area. But it is not the case, that dowry has 'disappeared' in this region. It is rather that it has now appeared as the result of outside influences. [...]. For India more widely, I would say that any report on domestic savings that does not take account of gold is suspect. Even amongst the lower caste communities that I know best in the area around the Bhilai Steel Plant, gold as a store of value and a hedge against bad times is important (for people who have any value to store). »

184. Récemment, des chercheurs ont déposé un projet de recherche visant par randomisation à tester la possibilité de changer le tour des bénéficiaires dans les associations rotatives d'épargne et de crédit afin de leur faire jouer un rôle de protection sociale. Mais de façon étonnante, un des deux lieux proposés pour les tests est une région du Cameroun où existent des tontines à enchères ; donc où le tour de rôle est fixé par les offres des participants et ne peut pas être modifié selon des critères de solidarité.

185. <http://timesofindia.indiatimes.com/city/raipur/ACB-raids-at-several-places-in-Chhattisgarh-crores-unearthed/articleshow/48147204.cms>

186. Jean-Michel Servet (dir.), *Épargne et liens sociaux*, CDC, 1995.

187. Dans l'État de Goiás au centre du Brésil, la fonction d'épargne est assurée notamment par les pépites d'or, alors que le *cash* et même la poudre d'or sont pensés pour être dépensés, notamment pour se nourrir et faire la fête, ainsi que l'analyse André Dumans Guedes, « Fevers, Movements, Passions and Dead Cities in Northern Goiás », *Vibrant, Virtual Brazilian Anthropology*, vol. 11, n° 1, janvier-juin 2014, p. 56-95.

188. Leur rôle est bien analysé dans Solène Morvant-Roux, 2006, *Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain*, Université Lumière Lyon 2, thèse en sciences économiques.

189. Agnès Bergeret-Mars, 2012, *La quête d'autonomie des paysans mayas-q'eqchi' de Cahabón (Guatemala), 1944-2011. Trois perspectives sur les conflits de terre et les politiques de développement agricole*, Paris 3, thèse de doctorat en anthropologie.

190. Isabelle Guérin, Solène Morvant-Roux, Marc Roesch, Jean-Yves Moisseron et Pepita Ould Ahmed, « Analyse des déterminants de la demande de services financiers dans le Maroc rural », *Série Analyses d'impact*, n° 6, Paris, AFD Département de la Recherche, juillet 2011, p. 32-33, 40.

191. Magali Saussey, 2009, *Les organisations féminines au Burkina Faso : limites et paradoxes des dispositifs de valorisation d'un produit local, le beurre de karité*, Paris, EHESS, thèse de doctorat en socio-économie du développement.

192. Hadrien Saiag, « Les pratiques financières des milieux populaires de Rosario (Argentine) à l'aune du démantèlement du rapport salarial fordiste », *Revue française de socio-économie*, n° 8, 2011, p. 9-30.

193. Elle est une des hypothèses au cœur des analyses développées dans Jean-Michel Servet (dir.) *Épargne et liens sociaux...*, op. cit.

194. Voir la courbe des variations du cours de l'or en Inde entre 1925 et 2011 <http://taxguru.in/wp-content/uploads/2012/01/Gold-History.jpg> et entre 2010 et 2015 sur www.bullion-rates.com/gold/INR/Year-5-chart.htm

195. J'ai analysé les mécanismes de mémoire des prix et de la valeur de l'épargne dans Jean-Michel Servet, *L'Euro au quotidien. Une question de confiance*, Desclée de Brouwer, 1998.

196. Ursula Dalinghaus, Nima Lamu Yolmo, Janaki Srinivasan, « Special Perspectives... », art. cit., ont montré les problèmes posés au sein des couples lors de la démonétarisation de novembre 2016 par le change des billets constituant l'épargne accumulée à l'insu du conjoint.

197. Voir les autres pratiques collectives notamment par Kim Wilson, Malcolm Harper, Matthew Griffith (ed.), *Financial Promise for the Poor. How Groups Build Microsavings*, Quicksilver Drive (Va), Kumarian Press, 2010.

198. Selon Guérin et al., *Microfinance en Asie...*, op. cit., 64% des ménages participent à une *rotating savings and credit association* (ROSCA) ; celles où le lot est attribué par enchère étant utilisées davantage par les hommes et celles présentant le caractère aléatoire d'une loterie du fait du tirage au sort du bénéficiaire, un caractère plutôt féminin.

199. Jean-Michel Servet (dir.) *Épargne et liens sociaux...*, op. cit.

200. Sur le nécessaire dépassement de l'opposition gratuit/lucratif pour comprendre les pratiques monétaires et financières, voir notamment les travaux de Zelizer.

201. Daryl Collins, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford et Orlanda Ruthven, *Portfolios of the Poor*, Princeton University, 2009.

202. Rapport 2015, p. 115, 116, 120, 136. On trouve une critique de l'hypothèse d'une fongibilité de la monnaie, dans *Nudge. La méthode douce...*, op. cit., p. 53-56. Voir en ce sens un premier article de Richard Thaler, « Mental Accounting and Consumer Choice », *Marketing Science*, vol. 4, n° 3, 1985, p. 199-214 cité par Éric Singler, *Nudge marketing...*, op. cit., p. 94.

203. Jonathan Morduch montre (dans « Economics and the Social Meaning of Money », *Working Paper*, New York University, novembre 2015, https://wagner.nyu.edu/files/faculty/publications/Morduch_-_Economics_and_the_Social_Meaning_of_Money_11-2-15.pdf) l'utilité que pourraient avoir les travaux de Viviana Zelizer pour l'économie en général et les nouveaux comportementalistes en particulier. Pour un renouveau de la façon de penser la monnaie en économie, voir : Michel Aglietta en collaboration avec Pepita Ould Ahmed et Jean-François Ponsot, *La Monnaie entre dettes et souveraineté*, Odile Jacob, 2016. J'en ai fait l'analyse dans « Pourquoi on ne peut pas vivre sans monnaie. La monnaie entre marché, capital, bien public et commun », note critique de *La Monnaie entre dettes et souveraineté*, de Michel Aglietta en collaboration avec Pepita Ould Ahmed et Jean-François Ponsot (Odile Jacob, 2016), *Revue française de socio-économie*, printemps 2017.

204. "Providing individuals with a holistic view of their finances would be a useful policy goal in developing countries" (Rapport 2015, p. 116).

205. "Although money is fungible – and cash on hand can be spent at any time – people tend to allocate funds through a process of 'mental accounting' in which they define categories of spending and structure their spending behaviors accordingly" (Rapport 2015, p. 4).

206. Richard H. Thaler, *Misbehaving...*, op. cit., p. 75-79.

207. Jonathan Morduch, « Economics and the Social Meaning of Money », art. cit.

208. Viviana Zelizer, *Economic Lives. How Culture Shapes the Economy*, Princeton University Press, 2011.

209. Jean-Michel Servet, « La thune, le flouze, le blé en euros. Analyse socio-économique des

conditions d'une transition monétaire», *Journal des anthropologues*, n° 90-91, 2002, p. 231-260. Jérôme Blanc, « Usages de l'argent et pratiques monétaires », *working paper* du LEFI, 2008-3, <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00278345/document>. À partir de l'expérience nord-américaine, voir l'analyse de Bruce Carruthers et Sarah Babb, « The color of money and the nature of value », *American Journal of Sociology*, vol. 101, n° 6, 1996, p. 1556-1591.

210. Ce lien est argumenté par Kenneth Rogoff, « Costs and Benefits... », art. cit., en occultant beaucoup d'autres raisons.

211. Il conviendrait pour comprendre les pratiques de paiement dans les relations économiques informelles de tenir compte des relations d'endettement qui lient les différents acteurs. Cette occultation des dettes dans les travaux des économistes avait déjà été soulignée par un économiste au début du xx^e siècle, Alfred Mitchell Innes « What is Money? », *The Banking Law Journal*, vol. XXX, mai 1913, p. 317-408 et « The Credit Theory of Money », *The Banking Law Journal*, vol. XXXI, décembre-janvier 1914, p. 151-168.

212. Voir une analyse de ces motifs d'épargner dans Jean-Michel Servet, *Banquiers aux pieds nus...*, *op. cit.*, p. 259-262. Il y est souligné la spécificité dans des économies en développement de l'épargne dite « projet », à bien distinguer de la simple consommation courante différée. Cette distinction est particulièrement importante pour ce qui est des transferts des migrants, dont une large partie est à tort considérée comme une ressource pouvant être mobilisée à des fins d'investissement, alors qu'elle n'est qu'une consommation différée du fait de l'éclatement spatial des cellules familiales.

213. Daryl Collins, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford et Orlanda Ruthven, *Portfolios of the Poor...*, *op. cit.* et Stuart Rutherford, *Comment les pauvres gèrent leur argent*, Karthala, 2002.

214. Isabelle Guérin, Cyril Fouillet, Santosh Kumar, Marc Roesch et Govidan Venkatasubramanian, « Is the Demand for Microcredit in Rural Tamil Nadu Sustainable? » in Isabelle Guérin, Marc Labie et Jean-Michel Servet (ed.), *The Crises of microcredit*, Londres/New York, Zed Books, 2015, p. 90-91.

215. Voir l'analyse à microéchelle des dépenses d'une femme de basse caste, Saraswathi (dans un village du nord du Tamil Nadu), exemple traité par Isabelle Guérin et Santosh Kumar, « Juggling with Money and Social Relationships. A Testimony from Rural South-India », à paraître. L'exemple est particulièrement précieux car cette femme fait partie des enquêtées de l'équipe animée par Isabelle Guérin au French Institute of Pondicherry depuis plus de dix ans. Pour une présentation du contexte de ce cas, voir Isabelle Guérin, « Juggling with Debt, Social Ties, and Values, The Everyday Use of Microcredit in Rural South », *Current Anthropology*, vol. 55, n° 59, 2013, www.journals.uchicago.edu/doi/full/10.1086/675929

216. Cette différence, qui est déterminée par les apports de revenus, la responsabilité des dépenses et le fractionnement ou non de celles-ci, a notamment été observée parmi les Roms dans différents pays européens. Voir Project Finally [Financial Literacy for the Roma], *Financial management of Roma families in six countries. Transnational report of the Finally project needs assessment*, octobre 2013, p. 22-23, 35. On a tout lieu de penser qu'on la retrouve dans beaucoup d'autres populations que parmi celles où ont eu lieu ces enquêtes.

217. Un test réalisé aux États-Unis aboutit à un constat inverse en comparant une dépense en liquide et celle à partir d'un compte par carte de crédit : les consommateurs dépensent plus quand ils règlent par carte qu'en cash. Un autre test montre que ceci n'est vrai que pour des produits dits « non basiques » (Drazen Prelec et Duncan Simester, « Always Leave Home without It: A further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay », *Marketing Letters*, vol. 12, n° 1, 2001, p. 5-12; Diliip Soman, « The Effect of Payment Transparency on Consumption: Quasi-Experiments from the Field », *Marketing Letters*, vol. 14, n° 3, 2003, p. 173-183 cité par Éric Singler, *Nudge Marketing...*, *op. cit.*, p. 139-141).

218. Karl Marx, *Les Manuscrits de 1844*, traduction et présentation par Kostas Papaioannou in Karl Marx, *Critique de l'économie politique*, UGE, 10/18, p. 172. Voir aussi les moqueries de Karl Marx à l'encontre de la théorie de l'abstinence par N. W. Senior (dans ses *Principes fondamentaux de l'économie politique*, 1836, Paris, trad. Arrivabene) dans *Le Capital* [1867], Livre premier, section VII, chapitre XXIV.

219. Voir l'exemple de l'expérimentation de Fenella Carpena, Shawn Cole, Jeremy Shapiro et Bilal Zia, « The ABCs of Financial Education... », art. cit. où est testée l'efficacité de l'éducation financière par un outil médiatique.

220. Geoffrey Ingham, *The Nature of Money*, Cambridge UK, Polity Press, 2004, p. 7-8.

221. Ce que soulignait déjà Éric Froment, « L'innovation dans les paiements », *Revue Banque* n° 471, 1987, p. 342-347.

222. Sur cette approche de la confiance, voir notamment : Michel Aglietta et André Orléan (dir.), *La Monnaie souveraine*, Odile Jacob, 1998 ; Jean-Michel Servet, *L'Euro au quotidien...*, *op. cit.* ; Bruno Théret (dir.), *La Monnaie dévoilée par ses crises*, Éd. de l'École des hautes études en sciences sociales, 2007.

223. Keith Hart (ed.), *Money in a Human Economy*, New York/Oxford, Berghahn, 2017.

224. Parmi un nombre considérable de travaux, je retiens ici : François Simiand, « La monnaie, réalité sociale », *Annales sociologiques*, série D, Sociologie économique, 1934 ; André Orléan, « La monnaie contre la marchandise », *L'Homme*, avril-juin 2002, p. 27-48 ; Damien de Blic, Jeanne Lazarus, *Sociologie de l'argent*, La Découverte, 2007 ; Jérôme Blanc, « Usages de l'argent et pratiques monétaires », in Philippe Steiner, François Vatin, *Traité de sociologie économique*, PUF, 2009, p. 649-688 [Version préliminaire du texte : <http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00278345/fr/>] ; Jean-Michel Servet, *Les Monnaies du lien*, Lyon, PUL, 2012.

225. Voir l'ensemble des extraits d'ouvrages et chapitres de Viviana Zelizer réunis et présentés sous le titre *Economic Lives. How Culture Shapes the Economy*, Princeton University Press, 2011. Voir aussi les travaux réunis par Maurice Bloch et Jonathan Parry dans *Money and the Morality of exchange*, Cambridge University Press, 1989. En français, la problématique a été présentée notamment par Jérôme Blanc, « L'articulation des monnaies : questions sur la fongibilité et la convertibilité », texte présenté lors de la journée d'étude *Souveraineté et espaces monétaires dans les Amériques*, CEPSE/LEPII, Université Pierre Mendès-France Grenoble 2 et MSH, 29-30 mai 2006. Pour une approche synthétique de la sociologie de la monnaie, voir Damien de Blic et Jeanne Lazarus, *Sociologie de l'argent...*, *op. cit.*

226. En France, pour une socio-économie de la monnaie, voir notamment les recherches à base d'enquêtes de terrain de Jérôme Blanc sur les monnaies locales, de Florence Weber et de Jeanne Lazarus en France, d'Isabelle Guérin en Inde, d'Hadrien Saiag en Argentine.

227. On peut remarquer que J. M. Keynes quand il intègre dans son *Treatise on Money* (1930) les effets des variations des dépenses monétaires sur les budgets des ménages donne une vision plus sophistiquée de la monnaie que nombre d'économistes contemporains.

228. Arthur Jatteau, dans *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*, p. 69 a montré, à partir d'Abhijit Banerjee, Esther Duflo et Rachel Glennerster, « Putting a Band-Aid on a Corpse : Incentives for Nurses in the Indian Public Health Care System », *Journal of the European Economic Association*, vol. 6, n° 2-3, 2008, p. 487-500, que dans le cas du test d'un programme en Inde visant à réduire l'absentéisme des infirmières grâce à l'installation de pointeuses, celles-ci ont été mises en panne et les supérieurs hiérarchiques ont accordé un nombre croissant d'excuses pour les absences du personnel ; cela rendant impossible une évaluation de l'expérience.

229. On l'observe dans de multiples domaines. Voir l'exemple au Burundi des producteurs de café soumis aux directives gouvernementales observés par Flavien Renaud, *Entre promesses et dissidences*,

le *café burundais au cœur des controverses*, Genève, Institut des hautes études internationales et du développement, thèse de doctorat en anthropologie et sociologie, 2017.

230. Daron Acemoglu, « Theory, general equilibrium, and political economy in development economics », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, n° 3, 2010, p. 17-32 cité par Florent Bédécarrats, Isabelle Guérin et François Roubaud, « L'étalon-or... », *working paper*, art. cit., p. 11.

231. Voir note 209.

232. Jérôme Blanc, « Usages de l'argent et pratiques monétaires », in Philippe Steiner et François Vatin, *Traité de sociologie économique*, deuxième édition, PUF, 2013, p. 673-710.

233. Dans certains domaines, l'impact positif peut se poursuivre au-delà de l'expérience. Ainsi, Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*, p. 61-62 relève qu'aux Pays-Bas les effets de la distribution d'une bourse sur l'amélioration des résultats des élèves (mais qui n'a été positive que pour les meilleurs d'entre eux...) étaient encore perceptibles trois années plus tard. Voir aussi l'expérience des vermifuges ayant des effets dix années plus tard (Jatteau p. 66 d'après Sarah Baird *et al.*, 2011, « Worms at Work: Long-run Impacts of Child Health Gains », *Working Paper*). Par contre, la même expérience menée en Inde n'a pas eu un impact aussi manifeste (selon G. J. Bobonis, E. Miguel, C. Puri-Sharma, « Anemia and school participation », *The Journal of Human Resources*, vol. 41, n° 4, 2006, p. 692-721).

234. Une version réduite de ce paragraphe a été écrite et publiée avec Patrick Saint-Sever (SSP Consult), sous le titre : « L'argent liquide : faim mondiale ou cache-cash. Un enjeu humain » sur le blog de Paul Jorion. Voir : www.pauljorion.com/blog/2015/06/24/largent-liquide-faim-mondiale-ou-cache-cash-un-enjeu-humain-par-patrick-saint-sever-et-jean-michel-servet/. Je remercie ici particulièrement Patrick Saint-Sever pour les informations communiquées et les nombreux échanges sur cette question, et plus généralement sur la conjoncture économique et financière au cours des dernières années. Sur une légitimation théorique et pratique de la suppression du *cash*, voir Kenneth Rogoff, « Costs and Benefits... », *op. cit.*

235. Sur cette fable du troc, Jean-Michel Servet, « Le troc primitif, un mythe fondateur d'une approche économiste de la monnaie », *Revue numismatique*, 2001, p. 15-32.

236. Parmi les nombreux travaux de Jérôme Blanc qui y sont consacrés : sa thèse de doctorat publiée en 2000, *Les Monnaies parallèles. Unité et diversité du fait monétaire*, L'Harmattan et son habilitation à diriger les recherches : *Usages de l'argent et pratiques monétaires dans les sociétés modernes*, soutenue à l'Université Lumière Lyon 2 le 9 décembre 2009 et Pierre Alary et Jérôme Blanc, « Monnaie et monnaies : pluralité et articulations », *Revue française de socio-économie*, n° 12, 2013, p. 15-25.

237. Europol, Financial Intelligence Group, *Why is cash still king? A Strategic Report on the use of cash by criminal groups as a facilitator for money laundering*, La Haye, 2015. Ce rapport montre la faible connaissance du stockage et de la circulation du *cash* dans la zone euro.

238. Je développe cet argument notamment dans Jean-Michel Servet, *L'Euro au quotidien...*, *op. cit.*

239. Pour une critique percutante de ce recours, voir Jacques Généreux, *La Déconomie*, Seuil, 2016.

240. Parmi les nombreuses publications analysant ces monnaies complémentaires, voir Marie Fare, *Repenser la monnaie*, Éd. Charles Léopold Mayer, 2016.

241. On peut à ce propos être surpris par la vision erronée des néoclassiques affichée par certains nouveaux comportementalistes. Voir les critiques que j'ai faites à l'encontre d'une récente publication de Jean Tirole : Jean-Michel Servet, « Une lecture critique... », art. cit.

242. Georges Perec a donné une belle illustration d'une expérimentation et de sa formalisation dans sa « Mise en évidence expérimentale d'une organisation tomatotopique chez la soprano (Cantarix

sopranica L.) » publié dans Cantatrix sopranica L. *et autres écrits scientifiques*, Seuil, 1991 ; texte disponible dans www.h2mw.eu/redactionmedicale/2011/11/Perec_FR_tomato%5B1%5D.pdf

243. Serge Audier, *Penser le « néolibéralisme ». Le moment néolibéral, Foucault et la crise du socialisme*, Lormont, Le Bord de l'eau, 2015, p. 57, 251-254, 359 ; Alain Supiot, *La Gouvernance par les nombres...*, *op. cit.*, p. 188-189.

244. Jean-Michel Servet, « Possibilité et nécessité de pensées interdisciplinaires en temps de crise », *Journal of Interdisciplinary. History of Ideas*, vol. 1 n° 2, section 3, articles, 2012 p. 3-27, www.ojs.unito.it/index.php/jihi/article/download/179/198 ; « Au-delà des leçons de Gulliver et d'une anamorphose d'Holbein, penser les échelles en sciences sociales », in Bernard Hubert, Nicole Mathieu, *Interdisciplinarités entre natures et sociétés*, Bruxelles, Peter Lang, 2016, p. 111-132.

245. Voir illustration dans Rapport 2015 p. 28.

246. *Ibid.*, p. 26.

247. Pour une autre vision des marchés, voir les indications bibliographiques données par Isabelle Hillenkamp et Jean-Michel Servet (dir.), *Le Marché autrement. Marchés réels et marché fantasmé*, Classiques Garnier, 2015.

248. « The market can provide commitment devices and other mechanisms to help people overcome these biases, but it can also exacerbate them », Rapport 2015, p. 112.

249. Isabelle Guérin et Jean-Michel Servet, « Microcredit Crises and the Absorption Capacity of Local Economies », in Isabelle Guérin, Marc Labie et Jean-Michel Servet (ed.), *The Crises of microcredit...*, *op. cit.*, p. 54-70.

250. On peut observer une absence de critique de ce fondement de l'économie standard, donc une convergence avec celle-ci, dans un texte d'une des figures de proue de l'économie comportementaliste : Dean Karlan et Jonathan Zinman, « Long-run Price Elasticities of Demand for Microcredit Evidence from a Countrywide Field Experiment in Mexico », *NBER Working Paper*, n° 19106, juin 2013, www.nber.org/papers/w19106.pdf

251. Steve Keen, *L'Imposture économique...*, *op. cit.*, p. 89-91, 445.

252. Nava Ashraf, James Berry et Jesse M. Shapiro, 2010, « Can Higher Prices Stimulate Product Use? Evidence from a Field Experiment in Zambia », *American Economic Review*, vol. 100, n° 5, 2010, p. 2383-2413 cité par Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*, p. 65.

253. Exemple du Rapport 2015, p. 49.

254. Sur les problèmes de définition de ce courant, voir Serge Audier, *Le Colloque Lippmann...*, *op. cit.*

255. Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France. 1978-1979*, Gallimard/Seuil, 2004, p. 232. Sur son analyse de l'individu entrepreneur voir notamment : Serge Audier, *Penser le « néolibéralisme »...*, *op. cit.*, p. 57 où est montrée l'influence des nouveaux économistes.

256. L'illustre par exemple l'invitation faite à Duflou comme principal orateur à la très prestigieuse American Economic Association Richard T. Ely Lecture tenue à Chicago le 6 janvier 2017.

257. Michel Aglietta et André Orléan (dir.), *La Monnaie souveraine...*, *op. cit.* ; Michel Aglietta (en collaboration avec Pepita Ould Ahmed et Jean-François Ponsot), *La Monnaie. Entre dettes et souveraineté*, Odile Jacob, 2016 ; Bruno Théret (dir.), *La Monnaie contre l'État ? La souveraineté monétaire en question*, à paraître.

258. « The new approaches do not replace standard economics. But the new approaches enhance our understanding of the development process », Rapport 2015 p. 4.

259. Seul un rapport de proximité et de confiance entretenu avec la population permet des études

qualitatives. Sur la pertinence d'une articulation quali/quant, voir les analyses de Solène Morvant-Roux, « Accès au microcrédit et continuité des dynamiques d'endettement au Mexique : combiner anthropologie économique et économétrie », *Revue Tiers Monde*, n° 197, janvier-mars 2009, p. 109-130 et Isabelle Hillenkamp, « Quelles méthodes pour une socioéconomie pluraliste », *Méthod(e)s: African Review of Social Sciences Methodology*, vol. 1, n° 1-2, 2015, p. 24-44, www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/23754745.2015.1017274?journalCode=rmet20. Vijayendra Rao a défendu la pratique d'une *économétrie participative* (« Experiments in "Participatory Econometrics". Improving the Connection between Economic Analysis and the Real World », *Economic and Political Weekly*, 18 mai 2002, p. 1887-1891). Voir aussi Vijayendra Rao, Michael Woolcock, « Integrating... », art. cit.

260. On le mesure en écoutant les dernières minutes du discours de réception du prix Nobel par Richard Thaler où il affirme l'enrichissement que les autres disciplines peuvent apporter à l'économie (www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/thaler-lecture.html).

261. Agnès Labrousse, « Nouvelle économie du développement... », art. cit. souligne fortement (par. 2.2) la superficialité de l'usage de ces références théoriques extérieures au corpus de base des comportementalistes.

262. Sur www.pooreconomics.com/research/map-studies, le site de promotion de l'ouvrage d'Abhijit V. Banerjee et Esther Dufló, *Repenser...*, op. cit., on voit que les sources auxquelles ils se réfèrent sont surtout (hors des rapports statistiques) celles de leur groupe de recherche [www.pooreconomics.com/research/studies]. Or la présentation de l'ouvrage pourrait laisser penser qu'il s'agit d'une synthèse beaucoup plus large.

263. Michel Foucault, « Polémique, politique et problématisations », in *Dits et écrits II. 1976-1988*, Gallimard, 2001 [1984], p. 1411.

264. Voir Alain Supiot, *La Gouvernance par les nombres...*, op. cit.

265. Cette position de Karl Popper est rappelée dans une somme d'essais : *Objective Knowledge: An Evolutionary Approach*, Oxford, Oxford University Press, édition revue, 1979. Milton Friedman, « The Methodology of Positive Economics », in *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1953.

266. Kako Nubukpo, « Esther Dufló ou l'économie expliquée aux pauvres d'esprit », *Blog L'actualité vue par Kako Nubukpo, Alternatives économiques*, 2012. On pourrait ici aussi reprendre la critique formulée par Le Play au XIX^e siècle à l'encontre d'une absence de compréhension des statistiques. Voir le n° 155 de la revue *Les Études Sociales* (1^{er} semestre 2012), *Les pratiques sociales au prisme du budget* sous la direction de Fabien Cardoni.

267. Éric Singler, *Nudge Marketing...*, op. cit., p. 222-245.

268. *Ibid.*, p. 223.

269. Les rapports respectifs des deux équipes ont donné lieu à deux publications successives en 2011 dans la *Série Analyse d'impact* du Département de la Recherche de l'AFD : n° 6 en juillet sous le titre « Analyse des déterminants de la demande de services financiers dans le Maroc rural » et pour le second n° 7 (octobre), sous le titre « Estimating the Impact of Microcredit on Those Who Take It Up: Evidence from a Randomized Experiment in Morocco ». Sur l'expérience de l'AFD dans le domaine des évaluations d'impact par randomisation, voir Bernard Tanguy, Jocelyne Delarue et Jean-David Naudet, « Impact Evaluations... », art. cit. Leur analyse et la mise en avant des limites de ce type d'études d'impact sont fondées sur les évaluations de deux opérations soutenues par l'AFD et menées au Maroc à partir de l'extension des services de la microfinancière Al Amana et de la diffusion de services de microassurance au Cambodge (Sky, Sokhaphheap Krousat Yeung [*Health for Our Families*]), ainsi que sur la littérature disponible à partir de l'expérience de randomisation de l'opération *cash* conditionnel menée au Mexique.

Les résultats affichés de cette opération avaient joué un grand rôle non seulement dans l'extension des transferts monétaires conditionnels, mais aussi des évaluations d'impact par randomisation.

270. Cette équipe de randomisateurs réunissait : Bruno Crépon du CREST et du J-PAL Europe, Florencia Devoto de la Paris School of Economics et du J-PAL Europe, Esther Dufló du J-PAL MIT et William Parienté de l'université catholique de Louvain et du J-PAL Europe.

271. Ont participé à cette enquête de terrain et à l'analyse de ses données : Isabelle Guérin, Solène Morvant-Roux, Jean-Yves Moisseron et Pepita Ould Ahmed, en tant que chercheurs de l'IRD ainsi que Marc Roesch chercheur au Cirad. Leurs travaux ont été menés après ceux de l'équipe de randomisateurs.

272. Solène Morvant-Roux, Isabelle Guérin, Marc Roesch et Jean-Yves Moisseron, « Adding Value to Randomization with Qualitative Analysis: The Case of Microcredit in Rural Morocco », *World Development*, vol. 56, 2014, p. 302-312.

273. Isabelle Guérin, Marc Labie et Jean-Michel Servet (ed.), *The Crises of microcredit...*, op. cit.

274. Au-delà du rapport pour l'AFD et *World Development*, vol. 56, p. 302-312, certains chercheurs ont poursuivi leurs réflexions notamment dans Isabelle Hillenkamp et Jean-Michel Servet (dir.), *Le Marché autrement...*, op. cit. et Isabelle Guérin, Marc Labie et Jean-Michel Servet (ed.), *The Crises of microcredit...*, op. cit.

275. L'autre étude n'est pas citée non plus dans un document ultérieur diffusé par le MIT (daté de mai 2014) : Bruno Crépon, Florencia Devoto, Esther Dufló et William Parienté, « Estimating the Impact of Microcredit on Those Who Take It Up: Evidence from a Randomized Experiment in Morocco » [<http://economics.mit.edu/files/6659>]. La bibliographie y est plus réduite encore : 14 titres, dont beaucoup de travaux menés par les chercheurs de J-PAL ou liés à ce centre. Toutefois, dans un article ultérieur et sans citer l'équipe concurrente, un passage fait implicitement référence à ses analyses. On y lit notamment : « Only 6 percent report borrowing from informal sources though this may be underestimated to the extent that households do not like to admit to borrowing (as it is frowned upon by Islam), or to the extent that informal loans between villagers are recorded as gifts. » (Bruno Crépon, Florencia Devoto, Esther Dufló et William Parienté, « Estimating the Impact of Microcredit on Those Who Take It Up: Evidence from a Randomized Experiment in Morocco », *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 7, n° 1, p. 123-50, 2015, www.aeaweb.org/atypon.php?return_to=/doi/pdfplus/10.1257/app.20130535)

276. Cela n'est pas propre à cette étude. Agnès Labrousse, « Nouvelle économie du développement... », art. cit., par. 27, remarque aussi que les études des économistes comportementalistes ne font pas davantage référence aux débats théoriques qui n'ont pas été abordés de façon récente et dans lesquels un des leurs n'a pas été impliqué. De façon judicieuse, elle qualifie leurs références de « réticulaires ».

277. Ayant moi-même enquêté sur le microcrédit au Maroc à d'autres moments que le projet soutenu par l'AFD et avec le soutien (y compris logistique) de l'équipe RUME, de l'IRD et de l'Institut Caisse des dépôts et consignations pour la recherche, ainsi que des organisations marocaines œuvrant dans le champ de la microfinance (sans lesquelles ces recherches n'auraient pas été possible), j'ai publié en 2010 le rapport : « L'inclusion financière au Maroc par la microfinance », site Épargne sans frontière www.epargnesansfrontiere.org Voir aussi Jean-Michel Servet, « Morocco », in Pizzo G. et Tagliavini G. (ed.) *Dizionario di microfinanza. Le voci del microcredito*, Rome, Carocci, 2013, p. 438-447, ainsi que les références faites à ces enquêtes dans *La Vraie révolution du microcrédit...*, op. cit.

278. Richard H. Thaler, *Misbehaving...*, op. cit., p. 9.

279. *Ibid.*, p. 67 et 97.

280. Pierre Naville, *La Psychologie*, op. cit.

281. Richard H. Thaler, *Misbehaving...*, *op. cit.*, p. 179 (traduction de l'éditeur).
282. *Ibid.*, p. 67 et 180.
283. *Ibid.*, p. 97.
284. J'avais dans les années 1970 consacré une partie de mes recherches à ces auteurs. Voir Jean-Michel Servet, *Essai sur les origines des monnaies*, in *Cahier Monnaie et financement*, Université Lyon 2, Institut des études économiques, n° 8, juin 1979, p. 55 et suiv. Informations retravaillées et synthétisées dans Jean-Michel Servet, *Les Monnaies...*, *op. cit.*, p. 342-349.
285. Sur l'oubli de Freud et de l'inconscient, voir le commentaire de Daniel Kahneman interrogé par Cass Sunstein à la Harvard Business School le 3 février 2014, www.youtube.com/watch?v=NUvoEXGD7bE, 40^e min.
286. À propos de la surestimation des pertes par rapport aux gains, voir Richard Thaler et Cass Sunstein, *Nudge. La méthode douce...*, *op. cit.*, p. 36-38, 118-120, 125-126 et Éric Singler, *Nudge Marketing...*, *op. cit.*, p. 79-80, 191-192, qui s'appuie notamment sur Daniel Kahneman, *Thinking Fast and Slow*, New York, Farrar Straus and Giraud, 2011. L'aversion à la perte ne peut évidemment que changer le rapport à la rareté. Voir encadré p. 29-30.
287. Anuj K. Shah, Sendhil Mullainathan et Eldar Shafir, « Some Consequences... », art. cit.
288. Abhijit V. Banerjee et Esther Duflo, *Repenser...*, *op. cit.*, p. 72. Édition originale parue en anglais en 2011.
289. Expression employée par Duflo dans une interview donnée à la revue *La Recherche*, n° 430, mai 2009 p. 66.
290. Éric Singler, *Nudge Marketing...*, *op. cit.*, p. 88-90 cite des travaux comportementalistes mettant en avant que la préférence pour le présent n'est pas propre aux populations pauvres.
291. Dans Jean-Michel Servet, « À propos du "non-marchand", une perspective critique », *Cahier PCP*, Université Lyon 2, n° 7, 1978, p. 103-124, j'avais remarqué que dans les religions offrant un paradis post mortem, les âmes gagnaient celui-ci de façon individuelle.
292. Paul Lagneau-Ymonet, « Abhijit V. Banerjee, Esther Duflo, *Repenser la pauvreté* [compte-rendu de lecture] », *Travail et emploi*, vol. 3, n° 135, 2013, p. 73-77, www.cairn.info/revue-travail-et-emploi-2013-3-p-73.htm. Il souligne de façon synthétique et très pertinente l'intérêt et les limites de l'ouvrage. Voir, à l'inverse, les commentaires élogieux de l'ouvrage faits par d'éminentes autorités sur la quatrième couverture de son édition américaine et repris dans : www.pooreconomics.com/about-book/what-others-are-saying
293. Éric Singler, *Nudge Marketing...*, *op. cit.*, s'appuyant sur Matthew D. Lieberman, *Social: Why our Brains are Wired to Connect*, Crown Publisher, 2013, p. 22.
294. Pour une découverte de ces individus lointains, voir Emmanuel Lozerand (dir.), *Drôles d'individus. De la singularité dans le Reste-du-monde*, Klincksieck, 2014, cité par Philippe Corcuff, *Enjeux libertaires pour le XXI^e siècle par un anarchiste néophyte*, Éd. du Monde libertaire, 2015, p. 212.
295. En ce sens, voir l'analyse critique d'Osiris Cecconi, *L'Économie et le social en guerre*, Casablanca/Paris, Éd. Toubkal/L'Harmattan, 2000, plus particulièrement p. 197-201.
296. Expérimentation menée en Uttar Pradesh (Inde) sur la participation des parents à des comités villageois citée par Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*, p. 55 à partir de A. V. Banerjee et al., « Remedying Education: Evidence from Two Randomized Experiments in India », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, n° 3, 2007, p. 1235-1264.
297. Serge Audier, *Le Colloque Lippmann...*, *op. cit.*
298. Sur les difficultés pour le marxisme-léninisme d'intégrer les apports de la psychologie bâtie à partir de l'analyse de la pensée des individus, voir par exemple : Lucien Sève, *Marxisme et théorie de la personnalité*, Éditions sociales, 1^{re} édition 1969, 5^e édition revue 1981. Cet ouvrage a donné lieu à une forte controverse avec Louis Althusser. Sur la complémentarité possible d'une lecture de Marx avec des écrits libertaires et anarchistes (Proudhon et Bakounine notamment) : Philippe Corcuff, *Enjeux libertaires...*, *op. cit.*
299. Même si un article de la revue *Faith and Economics*, affirme que *Misbehaving. The Making of Behavioural Economics* de Richard Thaler donne une vision « humaine » de l'individu, comparée à celle de l'*homo œconomicus* jusque-là dominant l'économie et qu'il permettrait de réconcilier foi et science économique. Son auteur est assistant-chercheur au Minnesota Population Center. La revue est publiée par The Association of Christian Economics. Voir Jeffrey Bloem, Book Review, *Faith and Economics*, Fall 2015, n° 66, p. 169-174. J'ai montré ici le retour de l'*homo œconomicus* dans les analyses des nouveaux comportementalistes.
300. Duflo, interview donnée à lavedesidees.fr, 5 mai 2009, p. 13.
301. Fenella Carpena, Shawn Cole, Jeremy Shapiro, Bilal Zia, « The ABCs of Financial Education... », art. cit.
302. Jean-Michel Servet (dir.), *Épargne et liens sociaux...*, *op. cit.*
303. Je développe une analyse des échelles en sciences sociales dans Jean-Michel Servet, « Au-delà des leçons de Gulliver et d'une anamorphose d'Holbein, penser les échelles en sciences sociales », in Bernard Hubert et Nicole Mathieu, *op. cit.*
304. Remarquons que cette fable a fasciné le néolibéral F. A. Hayek pour une tout autre raison. Dans « Lecture on a master mind: Dr Bernard Mandeville », *Proceedings of the British Academy*, vol. 52, Londres, 1967 [traduction dans *Commentaire*, vol. 22, n° 85, printemps 1999, p. 195-201], il retient l'ordre sous-jacent autoorganisé où les fins égoïstes comme altruistes peuvent produire des résultats utiles aux autres indépendamment des buts et volontés personnels (Serge Audier, *Le Colloque Lippmann...*, *op. cit.*, p. 223-224).
305. Jean-Michel Servet, *La Vraie révolution du microcrédit...*, *op. cit.*
306. Agnès Labrousse, « Nouvelle économie du développement... », art. cit., par. 30.
307. Arthur Jatteau, *Les Expérimentations aléatoires...*, *op. cit.*, p. 81, d'après des enquêtes menées en Inde (A. V. Banerjee et al., « Do Informed Voters Make Better Choices? Experimental Evidence from Urban India », *Working Paper*, 2011 ; en Indonésie (Benjamin Olken, « Monitoring Corruption: Evidence from a Field Experiment in Indonesia », *Journal of Political Economy*, vol. 115, n° 2, 2007, p. 200-249 ; « Corruption Perceptions vs. Corruption Reality », *Journal of Public Economics*, vol. 93, n° 7-8, 2009, p. 950-964) ; au Brésil (Claudio Ferraz, Frederico Finan, « Exposing Corrupt Politicians: The Effects of Brazil's Publicity Released Audits on Electoral Outcomes », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 123, n° 2, 2008, p. 703-745) et au Mexique (Alberto Chong et al., « Looking Beyond the Incumbent: The Effects of Exposing Corruption on Electoral Outcomes », *Working Paper*, National Bureau of Economic Research, 2011).
308. Richard H. Thaler, *Misbehaving...*, *op. cit.*, p. 138.
309. Sur les ambiguïtés de l'économie dite de « partage », voir Jean-Michel Servet, « De nouvelles formes de partage... », art. cit.
310. Richard H. Thaler, *Misbehaving...*, *op. cit.*, p. 131. Sur le conservatisme de Thaler, voir Laura Raim, « Pire que l'autre, la nouvelle science économique... », art. cit.
311. Jean-Michel Servet, *Le Grand Renversement...*, *op. cit.*, p. 123-128.

312. Cet oubli n'a rien d'étonnant quand on le resitue dans l'approche actuelle générale des questions de développement. Tant les huit Objectifs du millénaire pour le développement pour 2015 que les dix-sept Objectifs de développement durable pour 2030 ont occulté toute forme de conflit comme l'analyse François Egil, « Les éléphants de papier. Réflexions pour le V^e anniversaire des Objectifs de développement du millénaire », *Politique africaine*, n° 99, 2005, p. 97 et suiv. ; « Les Objectifs de développement durable... », art. cit., p. 182 et suiv.
313. Jean-Michel Servet, « De nouvelles formes de partage... », art. cit. ; Marlyne Sahakian et Jean-Michel Servet, « Separating the Wheat from the Chaff: Sharing versus Self-Interest in Crowdfunding », in Assadi Djamchid (ed.) *Strategic Approaches to Successful Crowdfunding*, Hershey Pennsylvania, IGI Global, 2017.
314. L'analyse de l'autoentrepreneur développé par l'économie circulaire est faite dans Jean-Michel Servet, « De nouvelles formes de partage... », art. cit.
315. Rapport 2015, p. 60-61.
316. *Ibid.*, p. 12, 101.
317. *Ibid.*, p. 14, 27.
318. Jan Breman, Isabelle Guérin et Aseem Prakash (ed.), *India's Unfree Workforce: Of Bondage Old and New*, New Delhi, Oxford University Press, 2007.
319. Rapport 2015, p. 101.
320. Jean-Michel Servet, « Les illusions des objectifs du millénaire », in Elsa Lafaye de Michaux, Éric Mulot et Pepita Ould Ahmed (dir.), *Institutions et développement. La fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement*, Presses universitaires de Rennes, 2007, p. 63-88. Voir l'analyse des données de la Chine et de l'Inde dans ce domaine dans : Ajit Bhalla, Dan Luo et Shujie Yao, *Social Discontent and Minorities in China and India*, The University of Nottingham, China Policy Institute, *Discussion Paper*, 73, juillet 2011. Pour l'exemple des Roms en Turquie, Ozge Burcu Günes, *Social Exclusion and Economic Integration Strategies of Roma in Sakarya, Turkey: A Polanyian Perspective*, doctorat en anthropologie, Genève, IHEID, 2015.
321. Ce qu'a fait par exemple Nicolas Jounin, dans *Voyage de classes*, La Découverte, 2014 à partir des observations d'étudiantes et d'étudiants de la Seine-Saint-Denis dans les quartiers les plus riches du 8^e arrondissement de Paris.
322. Rapport 2015, p. 65.
323. On peut noter que cet article, dont une première diffusion a été faite en 2007 sous la forme d'un *Working Paper* (n° 13367) de l'institution phare qu'est le National Bureau of Economic Research, établit en effet une corrélation entre le poids historique et culturel de la traite négrière dans certains pays africains et leur sous-développement relatif actuel. Mais il ne fait pas référence spécifiquement au *cash* comme moyen de paiement des esclaves. Sauf à considérer que le *cash* se compose de « monnaie » comme les cauris que les Européens ont massivement importés en Afrique au XVIII^e siècle. On doit aussi remarquer que les transactions entre Africains et Européens ont nécessité l'essor d'unités de compte locales dont l'équivalent est formé par une somme de marchandises de traite. Ceci explique aussi pourquoi l'usage du *cash* est de façon générale postérieur à l'exportation d'esclaves par les royaumes côtiers. Voir aussi Nathan Nunn, « The Long-Term Effects of African's Slave Trades », *The Quarterly Journal of Economics*, février 2008, p. 142.
324. Jean-Michel Servet, « Démonétarisation et remonétarisation en Afrique. XIX^e et XX^e siècle », in Michel Aglietta et André Orléan (dir.), *La Monnaie souveraine...*, op. cit., p. 289-324.
325. Rapport 2015, p. 65. L'hypothèse et le test en ont été faits par T. Talhelm, X. Zhang, S. Oishi, C. Shimin, D. Duan, X. Lan et S. Kitayama, « Large-Scale Psychological Difference Within China Explained by Rice Versus Wheat Agriculture », *Science*, 9 mai 2014, p. 603-608.
326. Sur cette source, voir Isabelle et Jean-Louis Vissière (dir.), *Lettres édifiantes et curieuses de Chine par les missionnaires jésuites. 1702-1776*, Flammarion, 1979.
327. Giovanni Arrighi, *Adam Smith à Pékin. Les promesses de la voie chinoise*, Max Milo, 2009 [2007].
328. Parmi l'abondante littérature émanant de et consacrée à ce courant voir Al Campbell, « Radical Political Economy in the USA », in Ben Fine et Alfredo Saad-Filho, *The Elgar Companion to Marxist Economics*, Cheltenham UK/Northampton Ma USA, Edward Elgar Pub., 2012, p. 289-294.
329. Pierre Dockès, *La Libération médiévale*, Flammarion, 1979 ; « Formes et diffusion d'une innovation technique : le cas du moulin hydraulique », in Annalisa Guarducci (dir.), *Forme ed evoluzione del lavoro in Europa: XIII-XVIII secc.*, Atti della Tredicesima Settimana di studio, Fondazione Istituto internazionale di storia economica « Francesco Datini », Prato (2-7 mai 1981), Florence : Le Monnier, 1991, p. 113-154 ; « Grands moulins hydrauliques, rapports sociaux et systèmes d'exploitation », *Review* (Braudel Center), vol. X, n° 2, 1986, p. 348-397.
330. Stephen A. Marglin, « What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy, in Capitalist Production », Part I, *The Review of Radical Political Economics*, vol. 6, n° 2, 1974, p. 60-112 ; Part II, vol. 7, n° 1, 1974, p. 20-37. Un document de travail préalable a été traduit partiellement par André Gorz traduction française partielle dans André Gorz (dir.), *Critique de la division du travail*, Seuil, 1973, p. 45-81, traduction complète et commentaires par Bruno Tinel, « À quoi servent les patrons ? Marglin et les radicaux américains », Lyon, ENS, 2004. Voir aussi Charles Sabel et Jonathan Zeitlin (ed.), *World of possibilities: Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*, Cambridge University Press, 1997 ; « Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth Century Industrialization », *Past and Present*, n° 108, août 1985, p. 133-176.
331. Pierre Dockès, « Grands moulins hydrauliques », art. cit.
332. On peut aussi trouver ce type de débat entre Pierre Joseph Proudhon et Karl Marx dans Karl Marx, *Misère de la philosophie. En réponse à la philosophie de la misère de M. Proudhon*, traduction avec les annotations marginales de Proudhon, Costes, 1950 [1847], p. 162-168.
333. Jean-Michel Servet, « Un douteux retour du partage et de la gratuité », in Christine Verschuor, Isabelle Guérin et Isabelle Hillenkamp (dir.), *Une économie solidaire peut-elle être féministe ? Homo Economicus, Mulier Solidaria*, L'Harmattan, 2015, p. 139-151.
334. Abhijit V. Banerjee et Esther Duflo, *Repenser...*, op. cit., p. 71, 265, plus nuancé p. 284 ; Isabelle Guérin, *La Microfinance et ses dérivés...*, op. cit., p. 140-141, 157.
335. Abhijit V. Banerjee et Esther Duflo, *Repenser...*, op. cit., p. 71-72.
336. De belles illustrations en sont données dans : www.google.ch/search?q=tea+stall&source=lmns&btm=isch&sa=X&ei=HixgVfn5LMmxUeqbgPgF&ved=0CAcQAUoAQ&biw=1277&bih=711
337. L'argument est développé notamment dans Isabelle Hillenkamp et Jean-Michel Servet, « La tragédie du marché. Comment tenir compte de la construction sociale des marchés », *Institut Veblen pour les réformes économiques*, 2017, <http://veblen-institute.org/La-tragedie-du-marche.html>
338. Raúl Olmos, « La Mafia Financiera de los Legionarios del Cristo », *ArmandoInfo*, 6, 11, 2014.
339. Manuela Angelucci, Dean Karlan, Jonathan Zinman, 2014, « Microcredit Impacts: Evidence from a Randomized Microcredit Program Placement Experiment by Compartamos Banco », doc. dactylographié, 2014. Aucun des chercheurs ayant dirigé l'étude n'est d'origine mexicaine. La première est d'origine italienne et est professeure à l'université du Michigan ; Dean Karlan est à l'université de Yale et Jonathan Zinman à Dartmouth College.

340. L'expérimentation a été menée dans le Sonora (un État du nord du Mexique) avec le soutien de la Bill and Melinda Gates Foundation et de la National Science Foundation (l'équivalent du CNRS pour les États-Unis). Sur les liens possibles entre microcrédit, foi et religions, voir Michael Looft, *Inspired Finance. The Role of Faith in Microfinance and International Economic Development*, Londres, Palgrave, Macmillan, 2014.

341. Voir le programme FINED, *La Financiarisation des économies domestiques: une approche interdisciplinaire et comparative*, sous la direction d'Isabelle Guérin et de Jeanne Lazarus, Université Sorbonne Cité, 2015-2017, avec des recherches de terrain au Brésil, en France et en Inde, menées en collaboration notamment avec des collègues de l'Institut français de Pondichéry, de l'Institut de recherche pour le développement et de l'université fédérale de Bahia. Sur l'usage de la finance dans la discipline des ménages, voir Isabelle Guérin, *La Microfinance et ses dérivés...*, *op. cit.* (index p. 281). Elle s'appuie pour le montrer sur l'argumentaire et les concepts de Michel Foucault (note 27 p. 28, note 2 p. 214) même s'il est oublié dans la bibliographie finale.

342. Sans nul doute peut-on appliquer cela à la position de Michel Foucault face au néolibéralisme dans les années 1970 et le caractère de plus en plus oppressif des États gouvernés par des partis se disant marxistes. Voir Serge Audier, *Penser le « néolibéralisme »...*, *op. cit.*

343. Postulat de Laurence Fontaine, *Le Marché*, Gallimard, 2014. En opposition à cette approche, voir Isabelle Hillenkamp et Jean-Michel Servet (dir.), *Le Marché autrement...*, *op. cit.* Et les comptes-rendus critiques de Jeanne Lazarus dans *Sociologie du travail*, novembre 2014, p. 517-519 et de Jean-Michel Servet, dans *L'Homme et la société*, vol. 1, 2014, p. 190-197.

344. Jean-Michel Servet, « Existe-t-il une pensée économique sous la Révolution ? », in *Idees économiques sous la Révolution*, 1989, p. 5-31, Presses universitaires de Lyon. On (re)lira aussi avec grand intérêt sur cette approche interrogeant le rapport entre économie et démocratie, la critique par Karl Kautsky du révisionnisme d'Édouard Bernstein: Karl Kautsky, *Le Marxisme et son critique Bernstein*, Stock, 1900 [1899], p. 320-329; ainsi qu'un ensemble d'articles écrits par un des principaux représentants de l'austro-marxisme après la Première Guerre mondiale: Max Adler, *Démocratie politique et démocratie sociale*, Bruxelles, L'Églantine, 1930.

345. De très nombreux ouvrages ou articles en traitant des mécanismes de solidarité et de protection abordent cette question. Notamment Thierry Pairault et Jean-Michel Servet, « Solidarité versus Protection », [Introduction au numéro], *Économies et Sociétés*, Les Presses de l'ISMEA, n° 46, février 2012, p. 225-237; Isabelle Hillenkamp et Jean-Louis Laville (dir.), *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi*, Toulouse, Érès, 2013.

346. Cette nécessaire intervention de l'État est affirmée de façon très nette lors du Colloque Lippmann (1938), moment fondateur du néolibéralisme: « Le mot interventionnisme semble grevé d'un préjugé défavorable; en soi, il n'est ni bon ni mauvais. Il est favorable ou dommageable suivant l'usage qu'on en fait. Il est recommandable s'il vise à rétablir la libre compétition et l'esprit d'entreprise; s'il aboutit à dégripper les facteurs bloqués de l'équilibre économique. Il est détestable, s'il prétend substituer à la libre compétition et au rôle régulateur des prix un planisme bureaucratique sans calcul économique possible. » (*Le Colloque Walter Lippmann* in Serge Audier, *Le Colloque Lippmann...*, *op. cit.*, p. 254). Voir aussi Jean-Michel Servet, *Le Grand Renversement...*, *op. cit.*

347. Serge Audier, *Le Colloque Lippmann...*, *op. cit.*, p. 180 et suiv.

348. *Ibid.*, p. 321.

349. *Ibid.*, p. 323.

350. Auguste et Léon Walras, *Œuvres économiques complètes*, volume 6, *Les associations populaires coopératives*, Economica, 1990.

351. Pour une analyse de la rupture de l'économie de Carl Menger avec les classiques, voir Pierre Le Masne, « La rupture de Carl Menger avec l'économie classique », *L'Économie politique*, no 14, 2002, p. 96-112. On lira aussi avec intérêt l'article publié par Ludwig von Mises à l'occasion de l'inauguration de la statue de l'économiste dans la cour de l'université de Vienne « Carl Menger und die österreichische Schule der Nationalökonomie » dans la *Neue Freie Presse* des 29 et 30 janvier 1929. Voir traduction française: <http://herve.dequengo.free.fr/Mises/CI4/CI4.htm> et Karl Polanyi « Carl Menger's Two Meanings of "Economic" », in George Dalton (ed.), *Studies in Economic Anthropology*, Washington, American Anthropological Association, 1971, [1961], manuscrit: <http://kpolanyi.scoolaid.net:8080/xmlui/handle/10694/517?show=full>

352. Carl Menger porte par exemple une appréciation positive de l'impôt progressif sur le revenu et le monopole public de l'émission monétaire. L'idée était partagée par Lippmann (voir Serge Audier, *Le Colloque Lippmann...*, *op. cit.*).

353. *Ibid.*

354. Raymond Aron, qui a participé, ainsi que von Hayek au Colloque Lippmann affirme à son propos: « Personnellement, je crois que si l'on voulait, à l'époque moderne, avoir un système économique libéral tel que le souhaitent M. von Hayek ou M. Jacques Rueff, il faudrait la dictature politique. » (Raymond Aron, *Introduction à la philosophie politique. Démocratie et révolution*, De Fallois, 1997, p. 158 cité par Serge Audier, *Le Colloque Lippmann...*, *op. cit.*, p. 240).

355. Friedrich A. Hayek, *La Route de la servitude*, Librairie de Médicis, 1945 [1943], p. 33, 99-100.

356. Il serait donc faux de penser que l'appui apporté au Chili en 1973 au régime du général Pinochet par les Chicago Boys formés par le néolibéral Friedman (qu'analyse Klein dans *La Stratégie du choc...*, *op. cit.*) soit un accident de l'histoire. Les complaisances dans les années 1930 de von Mises et d'autres participants au Colloque Lippmann avec certains régimes fascistes parce qu'ils auraient été capables de contrer l'ennemi du libéralisme, constitué alors par le bolchévisme, doit servir de leçon. Wilhelm Roepke (orthographié aussi Röpke), un des fondateurs de la Société du Mont Pèlerin, mouvement au cœur de la constitution, après la Seconde Guerre mondiale, du mouvement néolibéral, n'hésitait pas à défendre dans un ouvrage publié en 1945 (mais réédité en 1962) les vertus d'une démocratie « autoritaire »: « Si la concurrence ne doit pas agir comme un explosif social ni dégénérer en même temps, elle présuppose un encadrement d'autant plus fort, en dehors de l'économie, un cadre politique et moral d'autant plus solide: un État fort, trônant bien au-dessus des groupes affamés d'intérêts, une moralité économique très haute, une communauté non désagrégée d'hommes prêts à la coopération, naturellement enracinés et socialement intégrés. » (*La Crise de notre temps*, Payot, 1962 [1945], p. 202-203. Sur Röpke qui fit la plus grande partie de sa carrière à l'Institut des hautes études internationales de Genève, voir Serge Audier, *Le Colloque Lippmann...*, *op. cit.*, p. 180-202. Ajoutons que le parti allemand d'extrême droite, *Alternative für Deutschland* fondé en 2013, dans son programme économique adopté en mai 2016 à son congrès de Stuttgart, se réfère explicitement à cette doctrine ordolibérale, www.latribune.fr/economie/union-europeenne/allemanne-1-ordoliberalisme-au-coeur-du-programme-d-alternative-fur-deutschland-568567.html

357. Alain Supiot, *La Gouvernance par les nombres...*, *op. cit.*, p. 187-188.

358. Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique...*, *op. cit.*, p. 120.

359. Michel Foucault, *Il faut défendre la société. Cours au Collège de France. 1976*, Gallimard/Seuil, 1997, p. 32.

360. Gary M. Anderson, William F. Shughart II, Robert D. Tollison, « Adam Smith in the Custom House », *Journal of Political Economy*, vol. 93, n° 4, 1985, p. 740-759.

361. Le nombre de travaux qui y sont consacrés est devenu immense depuis les textes fondateurs de

Keith Hart dans les années 1970 et les lectures successives que cet anthropologue a réalisées jusqu'à nos jours, y compris par sa reconnaissance en économie par un article du *New Palgrave Dictionary* (1987). On lira avec intérêt: Emmanuel Galland, « Laurence Fontaine et Florence Weber (dir.), *Les Paradoxes de l'économie informelle. À qui profitent les règles ?* », *Lectures*, Les comptes rendus, 2011, <http://lectures.revues.org/6179> Sur les financements informels, voir Isabelle Guérin, Solène Morvant-Roux et Jean-Michel Servet, « Understanding the diversity... », *op. cit.*

362. Isabelle Hillenkamp et Jean-Michel Servet (dir.), *Le Marché autrement...*, *op. cit.*

363. Sur l'opposition discours de vérité/discours réaliste, voir Paul Jorion, *Comment la vérité et la réalité furent inventées*, Gallimard, 2009.

364. Kevin D. Hoover, « The Crisis in Economic Theory: A Review Essay », *Journal of Economic Literature*, vol. 54, n° 4, 2016, p. 1350-1361.

365. Jean-Michel Servet, « Possibilité et nécessité de pensées... », art. cit.

366. Hervé Dumez, « Qu'est-ce que l'abduction et en quoi peut-elle avoir un rapport avec la recherche qualitative ? », *Le Libellio d'ÆGIS*, vol. 8, n° 3, automne 2012, p. 3-9, <http://crg.polytechnique.fr/v2/aegis.html#libellio>

367. Mon analyse de l'économie comportementale diffère pour cela de celle d'Agnès Labrousse (2010) lorsqu'elle affirme, de façon nuancée, il est vrai, que cette démarche s'appuie sur l'abduction (par. 17 à 21). Elle confond « observation des faits » et « expérimentation » ou « expérience ».

368. Voir la comparaison qu'Alain Supiot, *La Gouvernance par les nombres...*, *op. cit.*, p. 18, 164-166, établit entre le communisme et le néolibéralisme.

369. Émilie Frenkiel, « Nudge... », art. cit.; Richard H. Thaler, Cass Sunstein, *Nudge. La méthode douce...*, *op. cit.*

370. Sur les interrogations dans les années 1980 quant aux limites des politiques de développement après trois décennies de leur promotion, on lira avec intérêt: Nasser Pakdaman, « Crise de l'économie du développement », in Catherine Coquery-Vidrovitch, Daniel Hemery et Jean Piel (dir.), *Pour une histoire du développement*, L'Harmattan, 1988, p. 207-230; Philippe Hugon, « Retour sur une cinquantaine d'années d'économie du développement dans la *Revue Tiers Monde* », *Revue Tiers Monde*, vol. 191, n° 3, 2007, p. 717-741.

371. Anuj K. Shah, Sendhil Mullainathan et Eldar Shafir, « Some Consequences... », art. cit.

372. Sur la relativité subjective et culturelle de la perception des besoins et de la rareté, voir l'approche critique de Graslin et Condillac et par rapport à la rhétorique des Objectifs du millénaire, que poursuivent aujourd'hui ceux du développement durable: Jean-Michel Servet, « Les illusions des objectifs du millénaire... », *op. cit.*

373. « Creating a culture which rigorous randomized evaluations are promoted, encouraged, and financed has the potential to revolutionize social policy during the 21st century, just as randomized trials revolutionized medicine during the 20th »: Esther Duflou citée dans un éditorial du magazine médical britannique *The Lancet* publié en 2004 et intitulé « The World Bank is Finally Embracing Science », www.povertyactionlab.org/news/world-bank-finally-embracing-science. Trois autres articles de ce périodique vantent les mérites de ses travaux (un en 2008 et deux en 2015).

374. Rien d'étonnant que sur la première page de couverture de l'édition américaine de *Poor Economics* de Abhijit V. Banerjee et Esther Duflou, un seul commentaire figure, celui d'Amartya Sen. Il y qualifie l'ouvrage de « a marvellously insightful book (...) on the real nature of poverty » [un livre merveilleusement perspicace (...) sur la vraie nature de la pauvreté].

375. Elisabeth Hofmann, Kamala Marius-Gnanou, « Empowerment des femmes et microfinance en

Inde: entre relativisme culturel et instrumentalisation », in Isabelle Guérin et al., *Microfinance en Asie: entre traditions et modernités*, Pondicherry, IPF, 2005. Blandine Destremau, Bruno Lautier, « Le sociologue et "la femme pauvre du tiers monde". Ou comment une approche en termes de rapports sociaux de sexe a éclairé la sociologie du développement », in Christine Verschuur, Isabelle Guérin et Hélène Guétat-Bernard (dir.), *Sous le développement, le genre*, Paris/Genève, Objectifs Suds IRD, IHEID, 2014, p. 129-150.

376. Jean-Michel Servet, « Solutions liquides... », art. cit.

377. Isabelle Guérin, « L'éducation financière ou comment apprendre aux pauvres à bien consommer ? », in Isabelle Guérin et Monique Selim (dir.), *À quoi et comment dépenser son argent ?...*, *op. cit.*, p. 51-71.

378. Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique...*, *op. cit.*, p. 120-121, 231, 248, 274.

379. Serge Audier, *Penser le « néolibéralisme »...*, *op. cit.*, p. 287 et suiv.

380. Rapport 2015 p. 115, 116.

381. Cette question de l'application des leçons du Rapport 2015 au fonctionnement de la Banque mondiale est posée par Jeff Tyson reporter pour Devex, un média spécialisé dans les questions de développement, www.devex.com/news/mind-society-and-behavior-at-the-world-bank-85016

382. Dominique Bourg et Alain Papaux (dir.), *Dictionnaire de la pensée écologique*, PUF, 2015.

383. Voir les exemples du sud-est asiatique étudiés dans Christophe Gironde, Christophe Golay et Peter Messeli (ed.), *Large-Scale Land Acquisitions. Focus on South-East Asia*, Leiden, Boston, Brill Nijhoff, 2015.

384. Jean-Michel Servet, « Solutions liquides... », art. cit.

385. Dans *Le Grand Renversement...*, *op. cit.*, j'en ai tracé quelques lignes que je poursuis actuellement dans l'écriture de *L'Après-capitalisme a commencé*. Voir quelques éléments dans: « Solutions liquides. Résistances dans l'après-capitalisme... », art. cit.

386. Jean-Louis Laville, *L'Économie sociale et solidaire. Pratiques, théories et débats*, Seuil, 2016; Jean-Louis Laville et Jose Luis Coraggio (dir.), *Les Gauches du XXI^e siècle. Un dialogue Nord-Sud*, Le Bord de l'eau, 2016.

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
> Disciplinaion 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

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

NOTES	171
--------------	-----

