



HAL
open science

Nudges, bonheur, politiques publiques

Serge Blondel, Camille Baulant, Margaux Laviron

► **To cite this version:**

Serge Blondel, Camille Baulant, Margaux Laviron. Nudges, bonheur, politiques publiques. 2020.
hal-02538925

HAL Id: hal-02538925

<https://univ-angers.hal.science/hal-02538925>

Preprint submitted on 9 Apr 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Nudges, bonheur, politiques publiques

C. Baulant, S. Blondel, M. Laviron
(Granem, université d'Angers)

Economie
Comportementale
(Nobel 2002, 2017)



1. Fondements théoriques
2. Politiques publiques
3. Freins et moteurs



14ème conférence annuelle TEPP- octobre 2017



Question 1

On vous a donné 10 000€

A : 10 000 €

B : 50% de chances de gagner 10 000 €
50% de chances de ne rien avoir

Cochez A ou B



00-49



Question 2

00-49



50-99

Vous avez acheté un billet 30 € pour visiter un magnifique parc floral aujourd'hui. C'est un billet nominatif, que vous ne pouvez céder à quelqu'un. Malheureusement, il pleut et cela promet d'être assez désagréable. Vous préféreriez faire autre chose.

Que faites-vous ?

- A. J'y vais tout de même
- B. Je n'y vais pas

On vous a donné un billet 30 € pour visiter un magnifique parc floral aujourd'hui. C'est un billet nominatif, que vous ne pouvez céder à quelqu'un. Malheureusement, il pleut et cela promet d'être assez désagréable. Vous préféreriez faire autre chose.

Que faites-vous ?

- A. J'y vais tout de même
- B. Je n'y vais pas

Question 3

On vous a donné 25 000€

A : perdre 15 000 €

B : 50% de chances de perdre 5 000 €
50% de chances de perdre 25 000 €

Cochez A ou B



50-99

1. Fondements théoriques

Economie et philosophie

- Perception des probabilités (de Méré et Pascal, 17^{ème})
- Nous « souffrons davantage (...) quand nous tombons d'une bonne situation dans une mauvaise, que nous ne nous réjouissons lorsque nous nous élevons d'une mauvaise à une bonne situation. »
Aversion aux pertes. Bienveillance. (Smith, 1759)
- Rationalité limitée (Simon, 1947)
- Paradoxe d'Allais (Allais, 1953)
- Myopie (Strotz, 1956)
- Effet de dotation (Thaler, 1980)
- Comptabilité mentale (Thaler, 1985)

Psychologie

- Illusion de Müller-Lyer (Müller-Lyer, 1889)
- Théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957)
- Théorie de l'engagement (Kiesler, 1971)
- Inversion des préférences (Liechtenstein et Slovic, 1971)
- Aversion aux pertes (Kahneman et Tversky, 1979)
- Effets de cadrage (Tversky et Kahneman, 1981)
- Système 1, système 2 (Kahneman, 2011)

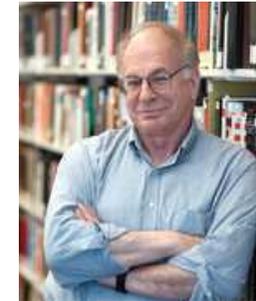
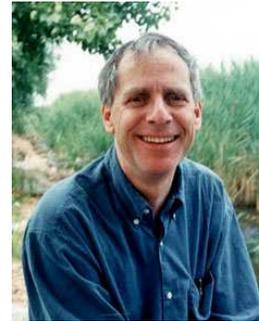
Effets de contexte (Tversky & Kahneman, 1981)

Problem 1 [$N = 152$]: Imagine that the U.S. is preparing for the outbreak of an unusual Asian disease, which is expected to kill 600 people. Two alternative programs to combat the disease have been proposed. Assume that the exact scientific estimate of the consequences of the programs are as follows:

If Program A is adopted, 200 people will be saved. [72 percent]

If Program B is adopted, there is 1/3 probability that 600 people will be saved, and 2/3 probability that no people will be saved. [28 percent]

Which of the two programs would you favor?



Problem 2 [$N = 155$]:

If Program C is adopted 400 people will die. [22 percent]

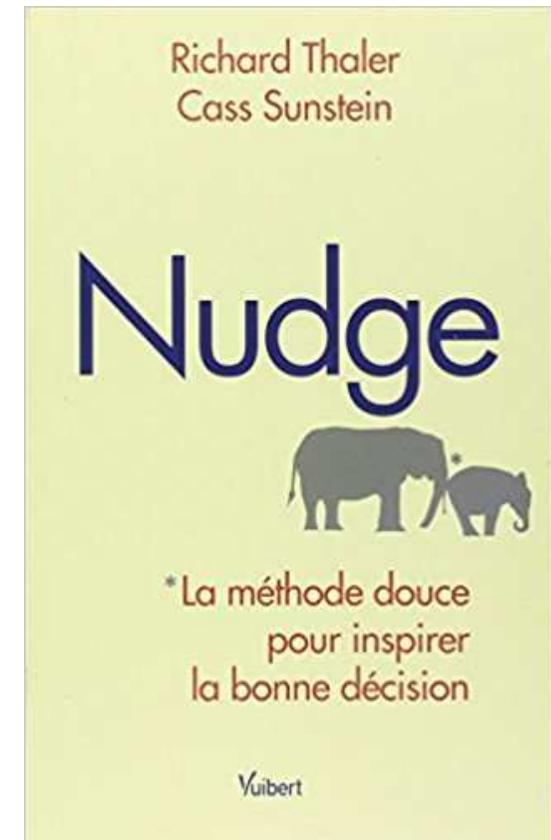
If Program D is adopted there is 1/3 probability that nobody will die, and 2/3 probability that 600 people will die. [78 percent]

Which of the two programs would you favor?

Effet de contexte = deux (ou plus) différents contextes, bien que normativement équivalents, peuvent mener à des décisions diamétralement différentes

Définition du nudge

- Théoricien : deux (ou plus) différents contextes, bien que normativement équivalents, peuvent mener à des décisions diamétralement différentes, avec pour origine un trait psychologique bien identifié.
- Décideur public : sans coût additionnel significatif, il est possible de proposer une nouvelle présentation du choix qui restera le même, mais où la présentation choisie poussera les agents à aller dans le bon sens.



2. Politiques publiques



Cass Sunstein, administrateur de l'OIRA (Office of Information and Regulatory Affairs) du gouvernement Obama de 2009 à 2012.

Pratique des *nudges* sans le savoir



Contribution à l'audiovisuel public

Lieu de naissance :

▶ DEPT COMMUNE PAYS ▶ DEPT COMMUNE PAYS

Pour les couples mariés : Madame, si vous souhaitez voir figurer votre nom de naissance sur nos courriers, veuillez cocher la case ▶

CONTRIBUTION À L'AUDIOVISUEL PUBLIC

Si aucune de vos résidences (principale ou secondaire) n'est équipée d'un téléviseur, cochez **IL FAUT COCHER ICI**  OUI NON

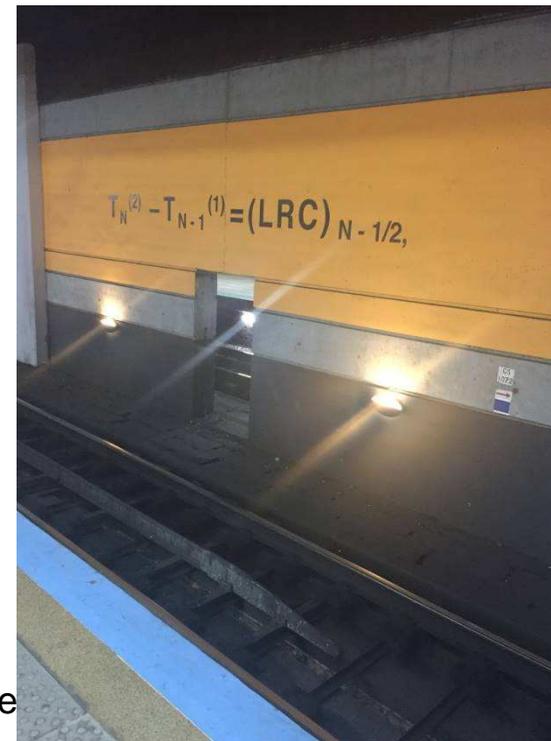
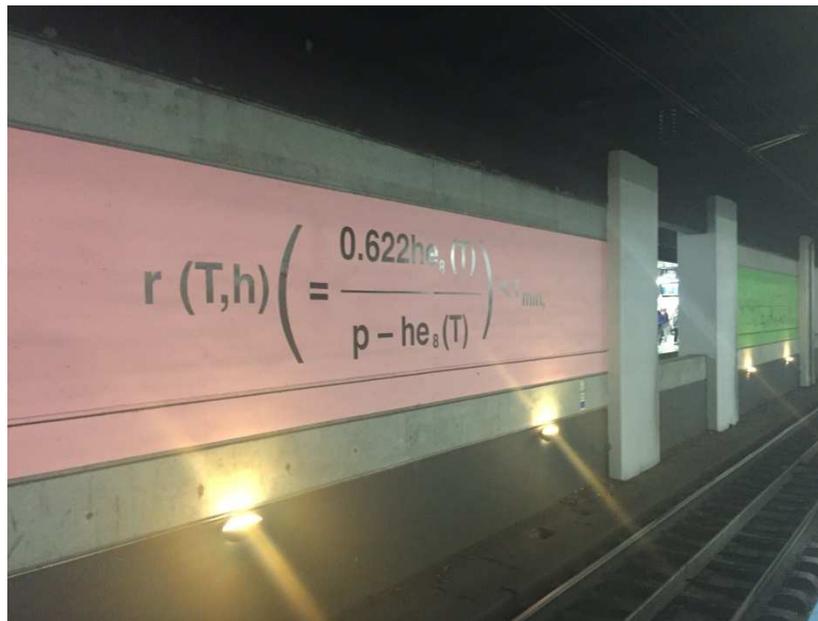
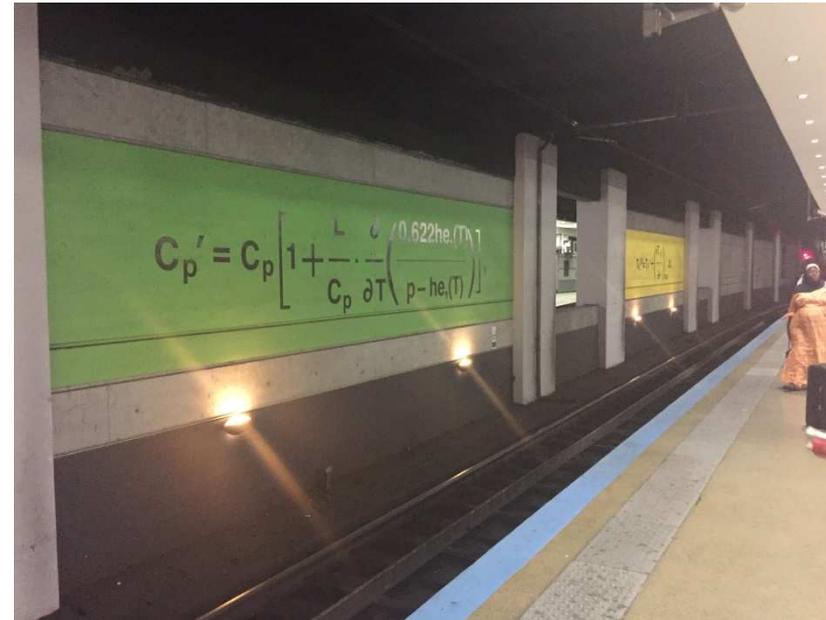
SIGNATURE DU OU DES DÉCLARANTS

Tél: A Le

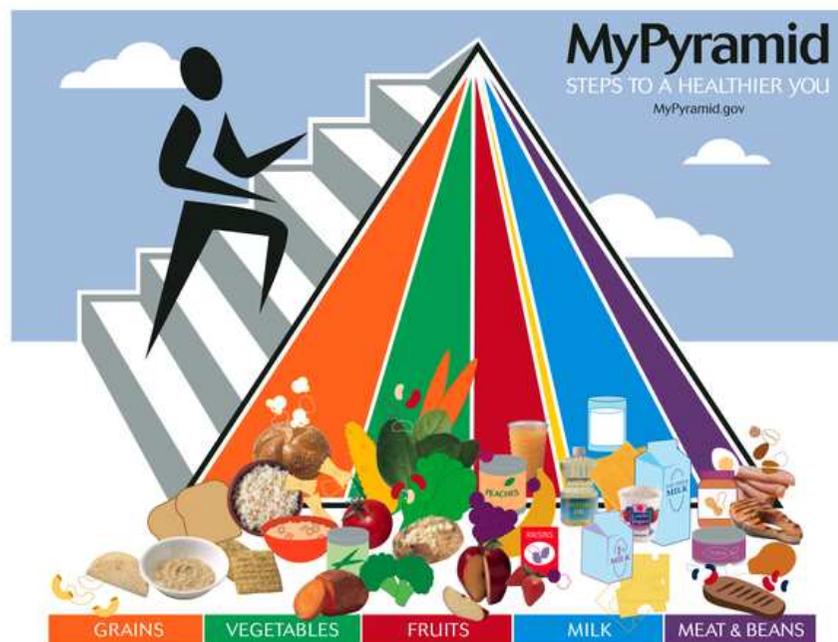
Mél: 



Gare du Nord



Faire passer le bon message



5 fruits et légumes par jour, ils me font marrer... Moi, à la troisième pastèque, je cale.
(Desproges, ?)

Information sur la consommation des autres

- Coût nul du message
- Modifier le point de référence
- Préférences sociales (Rabin, 1993 ; Fehr et Schmidt, 1999)
- Pousse les moins respectueux de l'environnement à changer de comportement
- ↓ la pollution => ↑ bonheur

Choix par défaut

→ Envoi électronique de facture

→ Renouvellement automatique du droit à l'aide pour une complémentaire santé pour les bénéficiaires du minimum vieillesse.



Les usagers seront ainsi dispensés de compléter le formulaire et de fournir des pièces justificatives pour maintenir leurs droits.

→ Don d'organes

Protéger l'environnement

HIDDEN CHOICES
.....

SOMETIMES, CHOICES
ARE DECOYS.

THE INVISIBLE CHOICE:
THROWING THE CIGARETTE
ON THE GROUND.

29 | NUDGE THEORY



Choisir entre Ronaldo ou Messi évite que les mégots ne se retrouvent par terre..

3. Freins et moteurs

Nudge et bonheur

- Bien-être subjectif : plaisir et sens à court terme et sur la durée de vie.
- Bonheur: joie que les individus ressentent quand ils s'efforcent de réaliser leur potentiel (plaisir, sens, action) (Diener, 1984)
- Bonheur collectif : santé, épargne, retraite....
- Options par défaut et point de référence
- La bonne information

1. Un outil adapté à l'irrationalité des agents

- Lutte contre biais de rationalité des agents et contre l'incertitude,
- Fin des solution binaires,
- Permet de mettre de l'ordre dans les choix.

2. Un outil efficace et gratuit pour la politique publique

- Redonner une place au long terme,
- Introduire du qualitatif dans nos choix,
- Nudges à l'infini selon les acteurs et les problèmes à traiter.

3. Outil supérieur à l'incitation et à l'influence

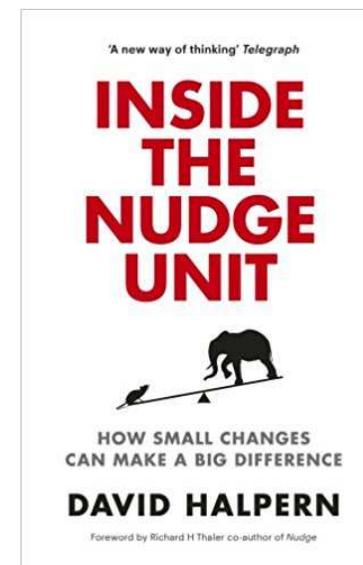
Nudge : stratégie win win gratuite : influence l'individu en le laissant libre de faire ses choix,

Incitation : stratégie coûteuse de politique publique,

Soft power et influence : outils coûteux et pas win win.

Nudge et décideurs publics

- Visite de la *Nudge unit* en France
- Nouveauté = inconnu.
- Terme anglais
- Heurte l'esprit cartésien
- Frein législatif
- Peur de la manipulation
- Coût cognitif pour accepter une nouvelle méthode
- Hiérarchie : le décideur le plus haut placé doit être convaincu et il a plusieurs possibilités (cf. supra) de rejeter l'approche.



Questions ouvertes

- Pourquoi le contexte peut-il créer un changement de comportement là où l'incitation ou l'influence échoue ?
- Quel est le rôle de la culture pour créer des nudges ?
- Les nudges ne doivent-ils pas aboutir à un phénomène d'apprentissage aboutissant aux acteurs à s'en passer ?
- Nouvel outil pouvant remplacer la coopération volontaire ?
- Nouvel outil favorisant la coopération des agents ?
- Les nudges victimes de leur point de départ, via la psychologie des décideurs publics ?



Merci de
votre attention