



LES JOURNÉES
DE L'ÉCONOMIE



Economie comportementale et « Nudges »

Marie Claire Villeval

Directrice de recherche CNRS, GATE

De l'homo oeconomicus à l'homo sapiens

- L'économie traditionnelle délivre des prédictions et recommandations dont la valeur dépend de la capacité des individus, dotés de ressources cognitives puissantes, à acquérir de l'information et à la traiter de manière optimale.
- La psychologie cognitive et sociale et l'économie expérimentale ont révélé l'importance des biais cognitifs dans la décision.
- Nécessité de refonder une théorie économique qui prenne en compte les limitations cognitives des individus, le rôle des émotions dans la construction des décisions rationnelles, l'influence des interactions sociales sur les choix individuels.

⇒ Développement de **l'économie comportementale**.

- Nos préférences ne sont pas toujours stables et cohérentes et nous n'avons qu'une connaissance imparfaite de nos préférences (t -> t+1 et t+2; t+1 : t+2 ?).
- Nous manquons d'expérience surtout pour les choix qui nous engagent le plus.
- Nous ne fondons pas toujours nos décisions sur toute l'information disponible (« narrow bracketting »).

Options d'emprunt	Options de remboursement
A	a b c
B	a b c
C	a b c

Prononcez à voix haute la couleur de ce qui est écrit sur l'écran le plus rapidement possible:

JAIANNE

VERT

ROUGE

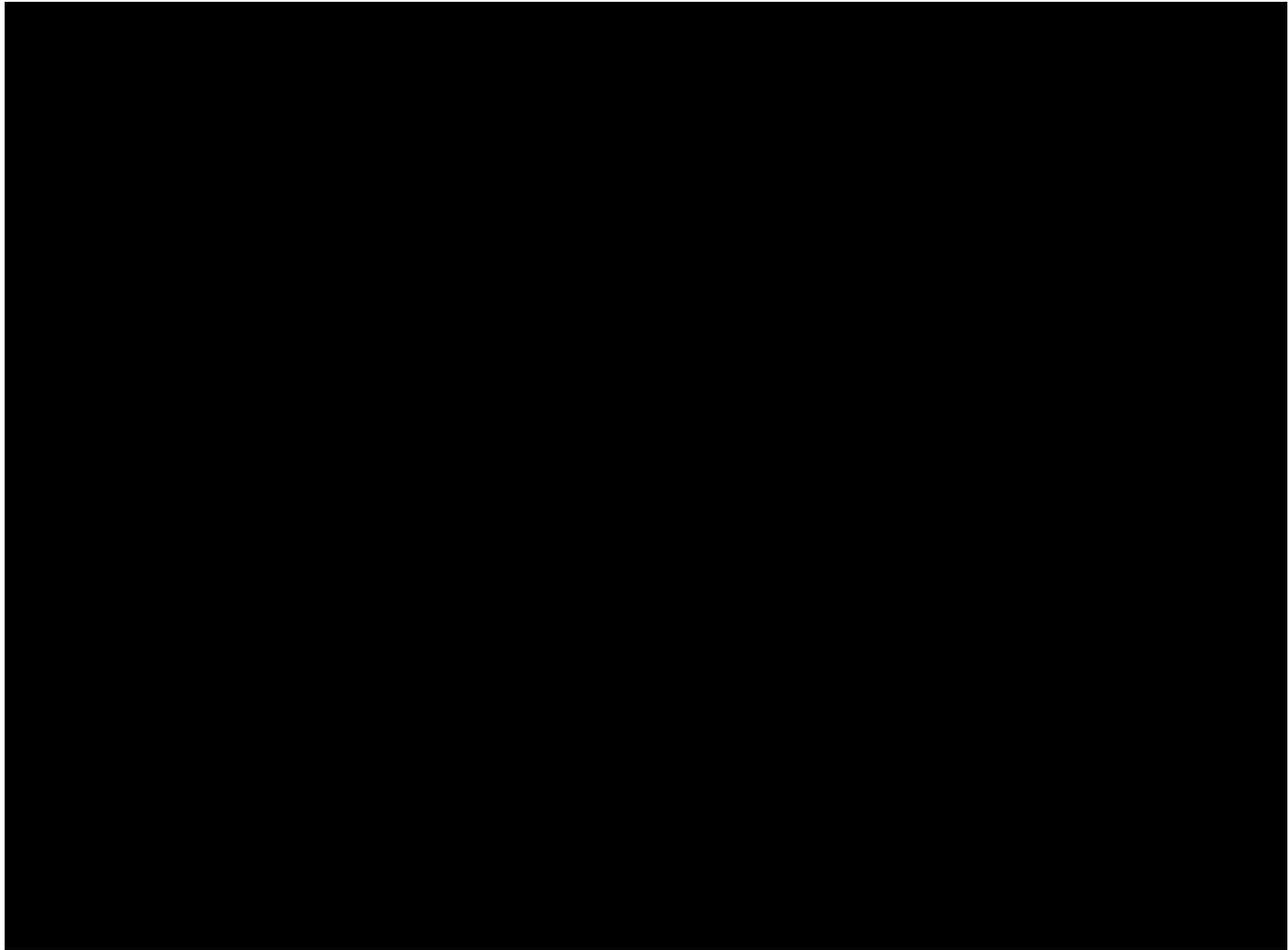
BLEU

ROUGE

Illustration de la dualité du système cognitif :

- **système automatique** (rapide, intuitif, non contrôlé)
 - **système réfléchi** et rationnel (contrôlé, reposant sur la délibération)
-
- La combinaison de ces deux systèmes nous conduit à utiliser des heuristiques qui conduisent à des biais de raisonnement (Kahneman et Tversky)
 - **Biais d'ancrage** : ajustements typiquement insuffisants autour d'un point d'ancrage.
 - **Biais de représentativité** : au lieu de s'appuyer sur un raisonnement probabiliste, tendance à utiliser des informations stéréotypées.
 - **Biais de disponibilité** : évaluation des risques en fonction des exemples qui viennent à l'esprit ou des événements récents dans la presse.
 - Problème de **self-control** et de résistance à la tentation, surtout quand il y a décalage temporel entre les coûts et les bénéfices des choix.

Comptez le nombre de passes entre les joueurs qui portent un tee-shirt blanc.



- Illustration des **biais d'attention**.
- Nous souffrons de **biais d'optimisme** excessif et de surconfiance. Syndrome de la « supériorité à la moyenne » => prise de risque excessive.
- Nous sommes **averses aux pertes**. Une perte de X€ nous rend plus malheureux qu'un gain de X€ ne nous rend heureux.
Produit de l'inertie.
- **Biais de statu-quo** : tendance à ne pas réviser ses choix (abonnements gratuits pour 6 mois ; réabonnements téléphoniques ; non révision des clauses d'assurance ; choix école la plus proche ;....).
- Nous sommes sensibles aux interactions sociales. Effets d'imitation et de **conformité**.

Ces biais peuvent expliquer des décisions sous-optimales :

- Insuffisance de l'épargne à long terme
- Choix de polices d'assurance inadaptées
- Comportements sanitaires à risques
- Manque d'exploration de l'évolution des conditions du marché et inertie des choix
- Comportements individuels anti-écologiques
- Insuffisance des dons
- ...

Quelles solutions ?

- Education
- Information
- Mise en place des bonnes incitations (taxes / bonus)

Le « paternalisme libertarien »

Richard H. Thaler
Cass R. Sunstein

Nudge



Improving Decisions
About Health, Wealth,
and Happiness

« La méthode douce pour inspirer la bonne décision », Vuibert, 2010

Paternalisme : efforts des gouvernements et des institutions privées pour orienter les individus afin qu'ils fassent de meilleurs choix – de leur point de vue.

Libertarien : il s'agit de concevoir des mesures qui préservent, voire augmentent la liberté des individus.

- Le principe des Nudges est de définir une **architecture des choix** pour aider les individus à prendre de meilleures décisions en leur laissant la liberté des choix.
- Qu'est ce qu'un **nudge** ? Un coup de pouce simple et non coûteux qui modifie le comportement des individus d'une manière prévisible, sans créer d'interdictions et sans changer les incitations économiques.
- Domaines d'application : lutte contre l'obésité et le tabagisme, dons aux associations, choix de régimes de retraite complémentaire, protection de l'environnement, ...

Les outils

- Proposer des choix par défaut :

Du au biais de statu quo et à l'aversion aux pertes, le choix par défaut modifie les comportements.

Opt-out peut être plus efficace que opt-in ou l'absence de choix.

Ex. : entrée automatique dans un programme de retraite complémentaire (plan 401(k)) => davantage d'adhésions et peu de sorties.

Ex. : dons d'organes avec consentement présumé.

Un exemple de nudge pour augmenter les dons : indiquer une valeur par défaut et la possibilité de sortir du programme (« opt-out »)

Ex.: Washington State Department of licensing

WASHINGTON STATE DEPARTMENT OF LICENSING Exit

RENEW YOUR Vehicle tabs

Vehicle Owner Tabs & plates Fees & donations Receipt

Do you want to make a donation?
You may choose to donate to several organizations when you renew your tabs. Please tell us if you want to donate to **each** of these organizations, and how much you would like to give.

Organ, Eye, and Tissue Donation Awareness
Your donation supports [Living Legacy Fund](#) efforts to educate the public about organ, eye, and tissue donations, and to ask people to join the donor registry.

Yes, I want to donate \$.

No, I don't want to donate to organ, eye, and tissue donation awareness.

State Parks
Your donation keeps [Washington State Parks](#) open. A \$5 donation is included in the total cost of your renewal per [RCW 46.16A.090](#). If you don't want to donate to state parks, choose "no" to subtract this \$5.

Yes, I want to donate \$.

No, I don't want to donate to state parks.

[← Back](#) [Continue →](#)

1991 Honda Civ4d
Plate: [REDACTED]
VIN: [REDACTED]

Current expiration date: June 29, 2011
Fee estimate: \$48.75

[Home](#) | [Credit Card Security](#) | [Privacy](#) | [Conditions of Use](#) | Copyright © 2011 DOL

- Proposer des choix qui permettent de **réduire la procrastination et le manque de volonté**.

Même avec l'entrée automatique dans un plan de retraite complémentaire, même si les participants déclarent vouloir épargner davantage et projettent de le faire, la tendance est de maintenir le taux de contribution par défaut.

Ex.: Programme Save More Tomorrow (Thaler et Benartzi)

Propose aux participants de s'engager à l'avance à des augmentations de cotisations automatiques et synchronisées avec les hausses de salaire.

= la hausse de contribution n'est pas perçue comme une perte.

Ex.: « Give More Tomorrow » : programme de dons dont le premier prélèvement automatique commence dans 3 mois plutôt qu'aujourd'hui.

Ex. « Stikk.com » : engagement à atteindre un objectif avec perte monétaire en cas d'échec.

○ Anticiper les erreurs d'appréciation :

- utiliser les ancrés = suggérer un point de référence pour le processus d'ajustement.

Ex. = proposer des dons possibles de (50, 75, 100, 150 €) rapportera plus que proposer (10, 20, 50, 150 €).

- utiliser le biais de disponibilité = rappeler les dangers pour réduire la prise de risque du à un optimisme excessif

Ex. : illustration des dangers du tabac sur les paquets de cigarettes.

- utiliser les effets de cadrage pour présenter les choix.

Ex.: « Par des mesures de réduction de la consommation d'énergie, vous pouvez économiser X€ » peut être **moins** efficace que « En l'absence de mesures de réduction de la consommation d'énergie, vous pouvez perdre X€ ».

- **Structurer les choix complexes** et aider à faire des cartographies des options disponibles (et de leur prix) de façon à aider au choix de la meilleure option.

Ex. composition des portefeuilles financiers.

Diversification naïve : règle du $1/n$.

Plus est grand le nombre d'options incluant des actions, plus le taux d'investissement en actions des individus est élevé.

Ex. : diffusion d'information sur les performances comparées des écoles.

- Donner des informations en retour des choix (**feedback**)

Ex. : Envoi d'un mail hebdomadaire aux abonnés d'un club de gym avec rappel des activités passées. +25%

- **Les nudges sociaux**

Donner de l'information sur les choix des autres

Ex. : pratiques de tri sélectif ou participation électorale des voisins ; liste noire des entreprises polluantes.

Priming

Beaucoup de questions

Pousse au manque de responsabilisation ? « Airbag »

Nudges peuvent être utilisés dans le « bon sens » mais évidemment aussi pour tromper.

Quelle place entre le marché et la politique publique ?

...