L'économie comportementale : entre faiblesses méthodologiques et idéologie

Bruno Tinel

▶ **To cite this version:**

Bruno Tinel. L'économie comportementale : entre faiblesses méthodologiques et idéologie. La Revue des Sciences de Gestion, 2019, 295 (1), pp.93. 10.3917/rsg.295.0093 . hal-02391166

HAL Id: hal-02391166
https://hal.science/hal-02391166

Submitted on 3 Dec 2019

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.

L'économie comportementale : entre faiblesses méthodologiques et idéologie

À propos de *L'économie comportementale en question*, par Jean-Michel Servet, éditions Charles Léopold Mayer, 2018, 19€.

par Bruno Tinel, université Paris 1 Panthéon-Sorbonne et CES, bruno.tinel@univ-paris1.fr

La nouvelle économie comportementale a connu de grands succès depuis plus d'une décennie : de belles carrières, des récompenses prestigieuses, des citations nombreuses, beaucoup d'argent pour financer ses « expériences », des reconnaissances gouvernementales, une large couverture médiatique etc. La lecture du dernier ouvrage de Jean-Michel Servet (*L'économie comportementale en question*, éditions Charles Léopold Mayer, 2018) permet de découvrir ce courant à travers ses grands principes et ses auteurs majeurs. Ce livre offre également une analyse plus détaillée de quelques études portant sur la finance comportementale dans des pays en développement (notamment en Inde) dont l'auteur est un spécialiste, ce qui lui permet de procéder à une lecture critique argumentée sur le plan méthodologique. Servet interroge également les fondements idéologiques d'un courant qui, au nom de la Science (cela va de soi), déploie beaucoup d'énergie argumentative pour revendiquer pragmatisme et neutralité.

L'influence de la finance comportementale

La pensée économique est traversée depuis une quinzaine d'année par le courant de l'économie comportementale, plus précisément la finance comportementale (*behavioural finance*), dont l'influence s'est beaucoup accrue au sein du monde académique et, surtout, au sein des sphères gouvernementales. Deux éminents représentants de ce courant ont d'ailleurs reçu le prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel, distinction suprême pour un économiste, il s'agit de Robert Shiller en 2013 et de Richard Thaler en 2017. La France est aux premières loges puisque l'une de ses ressortissantes, Esther Duflo, fait actuellement une brillante carrière au MIT. Elle est également la cofondatrice du J-PAL, un centre de recherche sur la pauvreté spécialisé dans le conseil aux gouvernements, y compris les pays en développement. Très écoutée par les dirigeants politiques, elle dispose de moyens importants pour effectuer et diffuser ses recherches et son influence semble importante. Par exemple, Duflo a donné la conférence inaugurale au Printemps de l'Évaluation[1] organisé à Paris par l'Assemblée Nationale le 28 juin dernier.

1 http://printempsdelevaluation.fr/

Le dernier ouvrage de Jean-Michel Servet, professeur honoraire de l'Institut des Hautes Études Internationales et du Développement (IHEID) de Genève, apporte une présentation résolument critique de la finance comportementale. Ce travail présente un intérêt tout particulier car son auteur est lui-même l'un des spécialistes mondiaux en socioéconomie des pratiques financières et monétaires. Sa lecture de la *behavioural finance* est fondée sur une excellente connaissance de l'objet auquel s'intéresse la finance comportementale, notamment pour les zones en développement, car Servet a travaillé depuis quarante ans non seulement sur le terrain européen mais également, et surtout, en Afrique de l'Ouest et en Inde. Il est également l'auteur, parmi de nombreux ouvrages et articles, de *Banquiers aux pieds nus, la microfinance*, paru en 2006 aux éditions Odile Jacob. Au fil des années, Servet a participé avec Aglietta, Orléan, Théret, Maucourant et quelques autres à élaborer l'approche institutionnaliste de la monnaie dont on trouve une remarquable synthèse dans *La monnaie souveraine*[2]. Son approche méthodologique est différente de celle de la finance comportementale et c'est ce qui fait la richesse de cet ouvrage : la critique proposée par l'auteur est ancrée, d'une part, dans une argumentation théorique et épistémologique solide et, d'autre part, dans une connaissance approfondie de la variété des comportements sociaux en matière monétaire et financière. Servet est un contradicteur idéal, car parmi les mieux informés, pour aborder la finance comportementale de manière raisonnée, avec humour et érudition, et sans céder aux illusions de la mode (ou de la gloire), du pouvoir et de l'argent.

Gloire, pouvoir et argent

Il en est question de ces trois éléments dans l'introduction, intitulée « une hégémonie gênante », et dans le premier chapitre titré « un succès suspect ». Servet regrette que la crise de 2008, qui n'a pas été anticipée par les économistes dominant la profession, n'ait pas non plus beaucoup changé leurs habitudes : la morgue persiste et, parmi les plus en vue, les liens avec les puissances financières demeurent étroits. Ceci reste vrai pour la génération qui triomphe aujourd'hui. Néanmoins, selon l'auteur, sa particularité au regard de la précédente est de se présenter comme indépendante et pragmatique vis-à-vis des puissances économiques et financières, qui pourtant lui apportent de substantiels subsides via leurs fondations.

Le premier tiers du livre est consacré à caractériser le contenu actuel de l'économie comportementale et s'emploie à analyser les ressorts du son succès durant la dernière décennie, tant dans les universités qu'au sein du monde politique, médiatique et, surtout, technocratique. Les nouveaux comportementalistes n'ont pas grand-chose à voir avec leurs prédécesseurs du 20ème siècle. Thaler n'est d'ailleurs pas particulièrement tendre avec l'un des plus illustres d'entre eux,

2 Michel Aglietta et André Orléan (dir.) *La Monnaie Souveraine*, Odile Jacob, 1998.

Herbert Simon qui lui aussi reçut pourtant l'onction suprême du prix de la Banque de Suède en 1978, il s'emploie plutôt à l'ignorer.

Un empirisme pragmatique revendiqué

Alors que les anciens comportementalistes s'intéressaient aux disciplines voisines telles que la psychologie, la sociologie ou encore la théorie des organisations, les nouveaux comportementalistes fonctionnent au contraire de manière clanique, voire sectaire, et tendent à ne citer que les membres de leur propre sous-courant qui, en retour, font de même. Surtout, alors que les « anciens » insistaient sur les processus partagés, reconnaissant l'importance des interactions sociales dans la détermination des comportements individuels, les « modernes » se réfèrent uniquement au comportement individuel. Mais ils ne se présentent pas comme des tenants *a priori* d'une vision théorique particulière, ils affichent un empirisme pragmatique visant à faire le tri entre ce qui marche et ce qui ne marche pas. Selon eux, les comportementalistes d'aujourd'hui auraient en effet trouvé LA bonne méthode pour pouvoir enfin conseiller efficacement les gouvernements, sans préjugé, sans parti pris, sans idéologie.

Et c'est ici que se manifeste une différence méthodologique entre les nouveaux et les anciens. Ces derniers, à l'instar de Kahneman et Tversky recourraient à des expérimentations de laboratoire pour mettre en évidence la complexité des comportements humains en situation de choix au regard de ce que prédit la théorie dominante. Dans les années 1990, les nouveaux comportementalistes se sont singularisés en procédant à des expérimentations de terrain inspirées de celles pratiquées pour évaluer l'efficacité des médicaments, les essai randomisés contrôlés (*randomized controlled trials*, RCT)[3].

Le principe des RCT consiste à comparer les comportements de deux ensembles de sujets, l'un recevant un accès à des biens ou des services spécifiques ou encore à des sommes d'argent distribuées selon un protocole particulier, tandis que l'autre ensemble de personnes sert simplement de groupe témoin, de point de repère. Ici, ce sont les communautés humaines qui servent de champ d'expérimentation (p.35). Alors que l'économétrie s'est imposée durant la seconde moitié du 20ème siècle par une technicisation de l'économie, la méthode des nouveaux comportementalistes séduit par sa simplicité. Loin des modèles théoriques complexes, il s'agit d'en revenir à des évidences. Les expérimentations menées frappent par leur apparente simplicité, ces études semblent pouvoir être lues sans difficulté par un public plus large et non spécialisé.

3 L'une des expériences systématiquement citées par les nouveaux comportementalistes comme exemple à suivre concerne une enquête menée à la fin des années 1990 au Kenya visant à apprécier l'effet d'un traitement vermifuge sur l'absentéisme scolaire, cf. Edward Miguel and Michael Kremer, Worms: identifying impacts on education and health in the presence of treatment externalities, *Econometrica*, 72 (1): 159-217, 2004.

Entre biais cognitifs et « coups de pouces » : une réelle méconnaissance du terrain

Dans ces études, il s'agit de mettre en évidence des « biais » cognitifs et/ou de comportement, notamment chez les pauvres. Les tenants de cette école entendent remédier à ces travers en incitant les individus à adopter le « bon » comportement, par de petites mesures ciblées et bon marché (les *nudges*, coups de pouces). Bien des études consistent précisément à tester l'effet de ces « coups de pouces » sur les comportements. Un coût d'intervention apparemment faible pour un bénéfice important, telle est la promesse de l'économie comportementale d'aujourd'hui.

Comment ne pas être séduit ? Quels sont les reproches sérieux que Servet adresse à cette démarche ? Ses critiques se rangent globalement dans deux ensembles correspondants aux deux autres chapitres de son livre.

Outre le fait qu'il conteste l'idée, chiffres à l'appui, que les RCT soient bon marché, Servet décortique minutieusement dans le second chapitre une expérimentation particulière, piochée parmi des centaines possibles. Celle-ci fût menée en Inde en 2013 et 2014 pour étudier l'effet comparé sur les comportements d'épargne du versement d'une somme d'argent sur un compte plutôt que sous forme d'espèces. Il confronte pas à pas les procédés et la méthode de l'enquête avec les attendus théoriques et les justifications normatives, ce qui lui permet de pointer des contradictions internes et des erreurs méthodologiques mais aussi de mettre en avant des contradictions au regard de ses propres connaissances du champ. Tout en développant l'idée que la financiarisation contribue à l'assujettissement des populations par la discipline qu'elle leur fait subir au quotidien (notamment par le truchement des « normes de bonne gestion » que certains acteurs clés tentent d'imposer aux personnes sous la forme de programmes « d'éducation financière »), problématique qui n'est pas identifiée par les auteurs de l'enquête et dont ils seraient plutôt partie prenante, Servet émet de très nombreuses critiques à l'encontre de cette étude. En voici quelques unes.

Il remarque que les auteurs de l'enquête, pourtant préoccupés par les « biais cognitifs » des pauvres, ne discutent pas le biais introduit par le fait de payer les enquêtés. Étrangement, ils n'effectuent pas non plus d'analyse de la représentativité de leur échantillon cible si bien que l'on ne peut pas savoir si les résultats sont typiques ou anormaux parmi l'ensemble de la population (p.83). Il s'agit pourtant de questions élémentaires.

Tout aussi fondamental bien que moins évident pour le profane : les auteurs affirment vouloir analyser les comportements d'épargne, mais Servet note qu'ils ignorent tout des pratiques concrètes par lesquelles les populations étudiées recourent à des objets tels que l'or ou divers objets plus ou moins précieux pour épargner en nature, afin de posséder des actifs moins liquides que l'argent, diversifiés et cloisonnés pour éviter d'avoir à s'en défaire trop facilement et pouvoir les garder en cas de grave problème ou pour constituer une dot.

Là où les nouveaux comportementalistes parlent de « biais cognitif » ou de comportement irrationnel ou impulsif, Servet souligne au contraire le caractère réfléchi et rationnel de ces pratiques compte tenu des habitudes sociales, des contraintes matérielles et des institutions dans lesquelles ces personnes évoluent.

Deux manières de faire de l'économie s'opposent donc ici mais il serait pusillanime de les renvoyer dos à dos : l'une prend son objet au sérieux, tandis que l'autre lui applique une grille préformatée et des préjugés inadaptés. Dans un passage sidérant, en page 128, Servet décrit le refus de collaboration d'une équipe, dirigée par Duflo, menant un essai randomisé avec une autre équipe ayant travaillé exactement sur le même objet, sur la même population et financée par le même bailleur (l'AFD) mais avec une autre méthodologie. Hantise de la contradiction ? Sectarisme ? Une telle méconnaissance questionne en effet la prétention à la scientificité clamée avec ostentation par ce courant. Ce thème est au cœur du troisième et dernier chapitre.

Absence de vision systémique et rapport à l'État : l'idéologie n'est pas loin

Ce chapitre porte un titre énigmatique « chassez l'*econ* par la porte, l'*homo œconomicus* revient par la fenêtre ». Sous la plume des nouveaux comportementalistes, l'*econ* c'est précisément l'*homo œconomicus* de la théorie standard, dont ils affirment s'émanciper au nom du pragmatisme et de l'absence d'idéologie. Servet s'emploie à démontrer qu'il n'en est rien. Pour lui, la rupture est superficielle. Ces auteurs conservent en réalité de très nombreuses hypothèses orthodoxes. S'ils s'intéressent aux autres disciplines, ce n'est pas pour apprendre d'elles et importer en économie certains de leurs résultats et modes de raisonnement mais, au contraire, pour les accessoiriser en s'emparant de leur objet et en appliquant toujours la même méthode déjà rodée sur bien d'autres thèmes auparavant.

Pour Servet, l'une des principales faiblesses de leur mode de raisonnement, fondé sur l'individualisme méthodologique, c'est l'absence de vision systémique dans les relations étudiées. Servet considère que ceci ne permet pas de prendre en compte le fait que les *nudges* testés peuvent bénéficier à certaines catégories de populations tandis que d'autres peuvent au contraire en pâtir si bien que, au niveau global, la généralisation des mesures testées et considérées comme produisant de bonnes incitations peut en réalité conduire à un résultat opposé à celui attendu par les experts. Ce problème du sophisme de composition, identifié par Bernard de Mandeville au début du 18ème siècle, pose des obstacles logiques insurmontables lorsque l'on entend transposer des raisonnements microéconomiques au niveau de la société dans son ensemble. Pourtant, on le voit, cette manière de faire de l'économie prospère encore dans le monde académique. Le chapitre se termine par une discussion fort intéressante intitulée « néolibéralisme et nouveau rapport à l'État ». Servet y défend

l'idée que le néolibéralisme ne doit pas être confondu avec un quelconque anarchisme ou un anti-étatisme mais qu'il est au contraire une forme d'ingénierie d'État où l'homme et le social doivent être adaptés et façonnés par l'État aux exigences de la valorisation marchande globalisée. Pour Servet, les nouveaux comportementalistes s'insèrent, qu'ils le veuillent ou non, dans ce dispositif en apportant un vernis scientifique à ce projet très politique.