

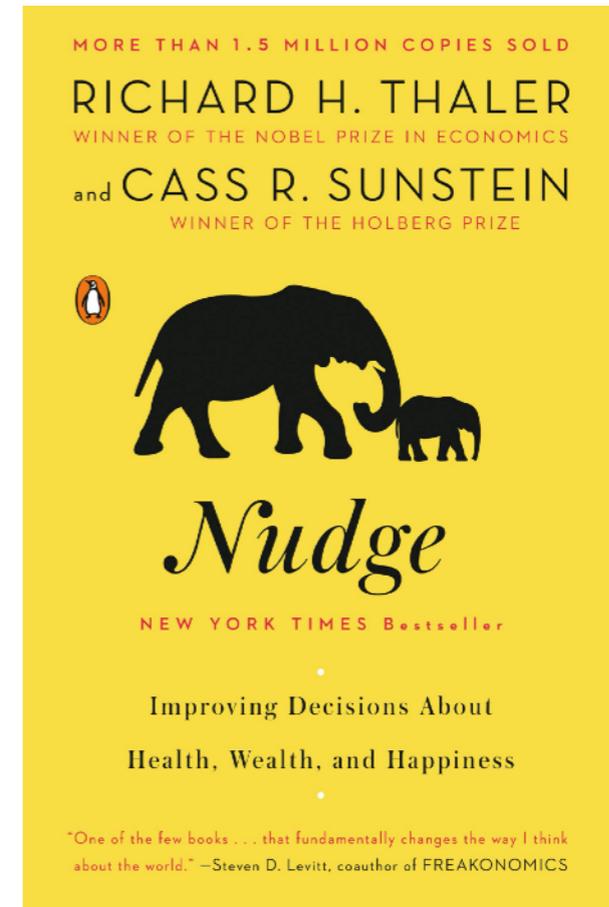
Les nudges en économie: théorie et pratique

Benjamin Ouyard
CNRS, LAET

Les nudges - Théorie

i) Genèse et définition des *nudges*

- Thaler et Sunstein (2008): sommes-nous des *homo oeconomicus* ?



- Hypothèse classique sur les agents économiques:
 - maximisent leur bien-être (= savent résoudre des problèmes mathématiques parfois complexes)
 - ont des préférences bien définies
 - s'ajustent lorsqu'ils reçoivent de nouvelles informations

Les nudges - Théorie

Nous sommes biaisés:

- biais d'optimisme
- biais d'ancrage
- biais de *statu quo* (ou d'inertie)
- biais de conformisme
- *etc*

Mis en évidence
par la psychologie
et l'économie
expérimentale

Thaler et Sunstein (2008): nous ne sommes pas des *homo oeconomicus* mais des *Humains*

Les nudges - Théorie

ii) Exemples

A) Kahneman et Tversky (1974):

Vous avez 5 secondes pour effectuer le calcul dans la diapositive suivante.

Les nudges - Théorie

ii) Exemples

A) Kahneman et Tversky (1974):

Multiplication 1 (5 secondes):

$$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$$

Les nudges - Théorie

ii) Exemples

A) Kahneman et Tversky (1974):

Multiplication 2 (5 secondes):

$$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$$

Les nudges - Théorie

ii) Exemples

A) Kahneman et Tversky (1974):

Résultat: 40 320

Cette expérience souligne le *biais d'ancrage*

⇒ *les premières valeurs de la multiplication conditionnent le résultat donné*

⇒ peut avoir des conséquences dans la décision des agents économiques (ex: si le risque de pollution annoncé est sous-estimé)

Les nudges - Théorie

ii) Exemples

B) Simons et Chabris (1999):

Voir vidéo: TFL Viral - Awareness Test

<https://www.youtube.com/watch?v=xNSgmm9FX2s>

Résultat: notre attention est *limitée (biais d'attention)*

⇒ peut également avoir des conséquences sur nos décisions individuelles

Les nudges - Théorie

Nudge = action *simple*, peu ou *pas coûteuse*, et *non contraignante*, dont le but est d'orienter les décisions des agents économiques pour qu'ils prennent de meilleures décisions

⇒ **paternalisme libéral**

Exemples:

- diffusion d'informations (visuelles ou textuelles)
- option par défaut (= option directement pré-sélectionnée pour les individus)
- question (« pensez-vous voter dimanche prochain ? »)
- ...

Les nudges - Exemples

Exemples de nudge...

(Voir Ouvrard, « Les nudges pour améliorer l'environnement en économie publique », *Revue d'économie française*, 2019)

Les nudges - Exemples



Frais d'entretien
réduits de...
80%! (Thaler et
Sunstein (2008))

Les nudges - Exemples



Les nudges - Exemples



État de
Chicago

Les nudges - Exemples



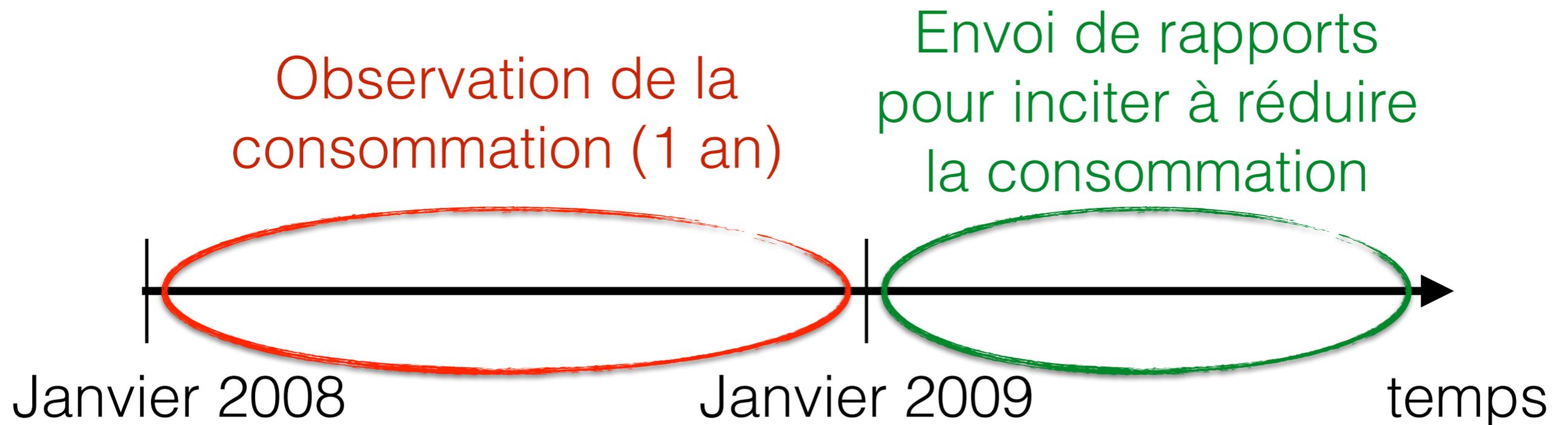
Marches sonores
-
Hangzhou

Les nudges - Exemples

ii) Application à la pollution

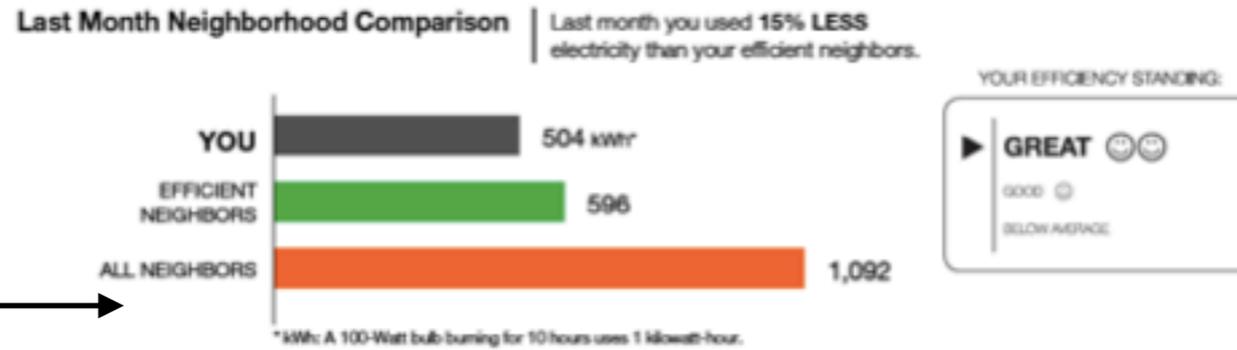
Allcott (2011): réduire la consommation d'électricité des ménages aux États-Unis à l'aide de **messages normatifs** (= véhiculent une conduite à adopter)

600 000 foyers (regroupés selon leurs caractéristiques socio-économiques)



Les nudges - Exemples

Home Energy Reports: Social Comparison Module



Norme descriptive

Norme injonctive

Home Energy Reports: Action Steps Module

Action Steps | Personalized tips chosen for you based on your energy use and housing profile

Quick Fixes	Smart Purchases	Great Investments
<p>Things you can do right now</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Adjust the display on your TV New televisions are originally configured to look best on the showroom floor—at a setting that's generally unnecessary for your home. Changing your TV's display settings can reduce its power use by up to 50% without compromising picture quality. Use the "display" or "picture" menus on your TV: adjusting the "contrast" and "brightness" settings have the most impact on energy use. Dimming the display can also extend the life of your television. <p>SAVE UP TO \$40 PER TV PER YEAR</p>	<p>Save a lot by spending a little</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Install occupancy sensors Have trouble remembering to turn the lights off? Occupancy sensors automatically switch them off once you leave a room—saving you worry and money. Sensors are ideal for rooms people enter and leave frequently (such as a family room) and also areas where a light would not be seen (such as a storage area). Wall-mounted models replace standard light switches and they are available at most hardware stores. <p>SAVE UP TO \$30 PER YEAR</p>	<p>Big ideas for big savings</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Save money with a new clothes washer Washing your clothes in a machine uses significant energy, especially if you use warm or hot water cycles. In fact, when using warm or hot cycles, up to 90% of the total energy used for washing clothes goes towards water heating. Some premium-efficiency clothes washers use about half the water of older models, which means you save money. SMUD offers a rebate on certain washers—visit our website for more details. <p>SAVE UP TO \$30 PER YEAR</p>

Les nudges - Exemples

Résultat: réduction (moyenne) de la consommation d'électricité d'environ 2%...

Résultat intéressant ?

Pour induire le même résultat, une hausse des prix de l'électricité entre 11% et 20% serait nécessaire!

Rappel: été 2015, EDF voulait augmenter ses prix de 5%

⇒ Refus de la ministre de l'environnement

Les nudges - Exemples

ii) Exemple

C) Boun My et Ouvrard (2019):

Objectif: comparer l'efficacité d'un nudge par rapport à celle d'une taxe pour améliorer la qualité environnementale.

Jeu proposé: les sujets, en groupes de 4, avaient la possibilité d'investir 10 jetons dans un compte privé et/ou dans un compte environnemental.

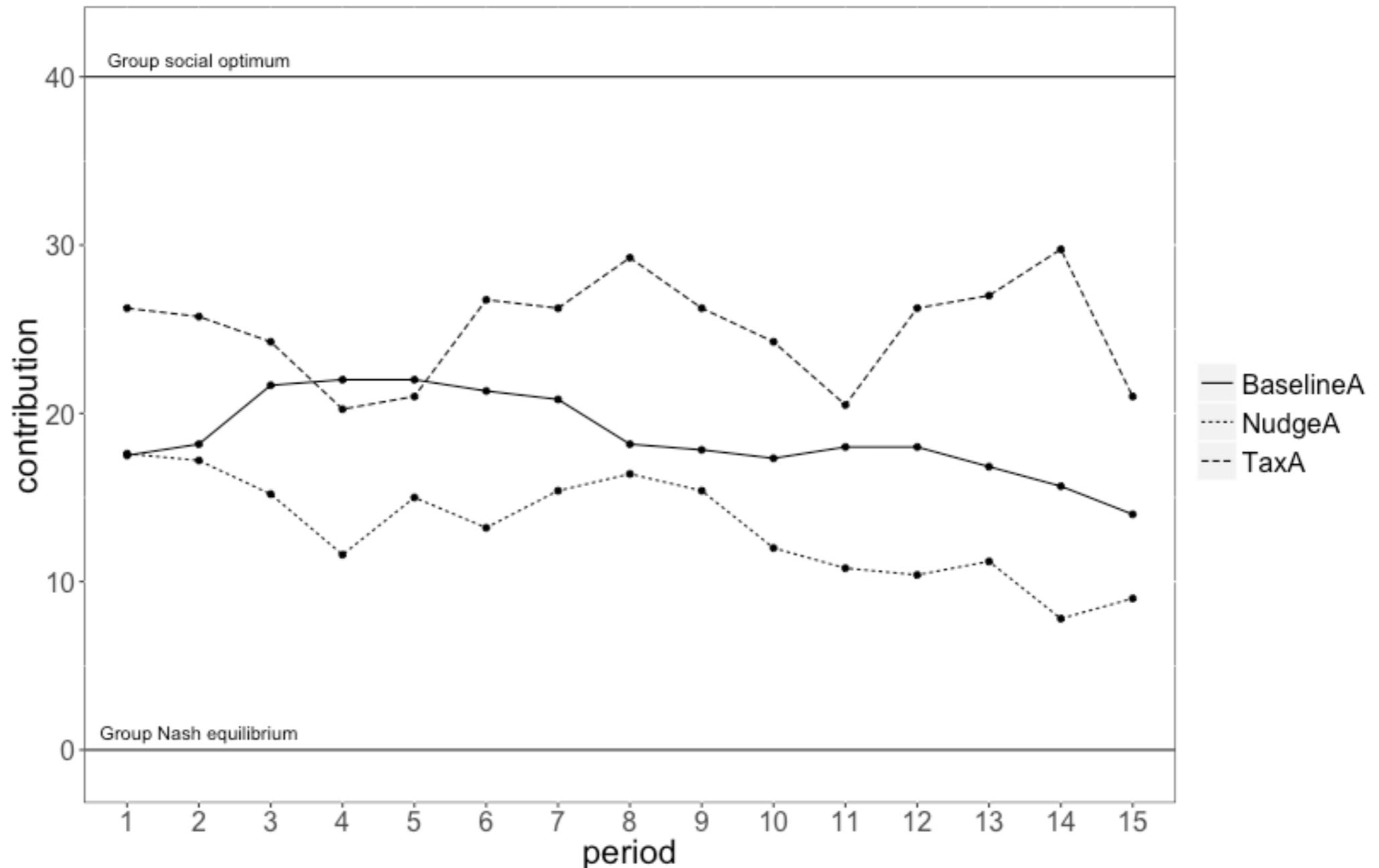
Hypothèse: les sujets les plus sensibles à l'environnement réagissent le plus à la mise en place du nudge.

Les nudges - Exemples

ii) Exemple

C) Boun My et Ouvrard (2019):

Résultats: sujets peu sensibles

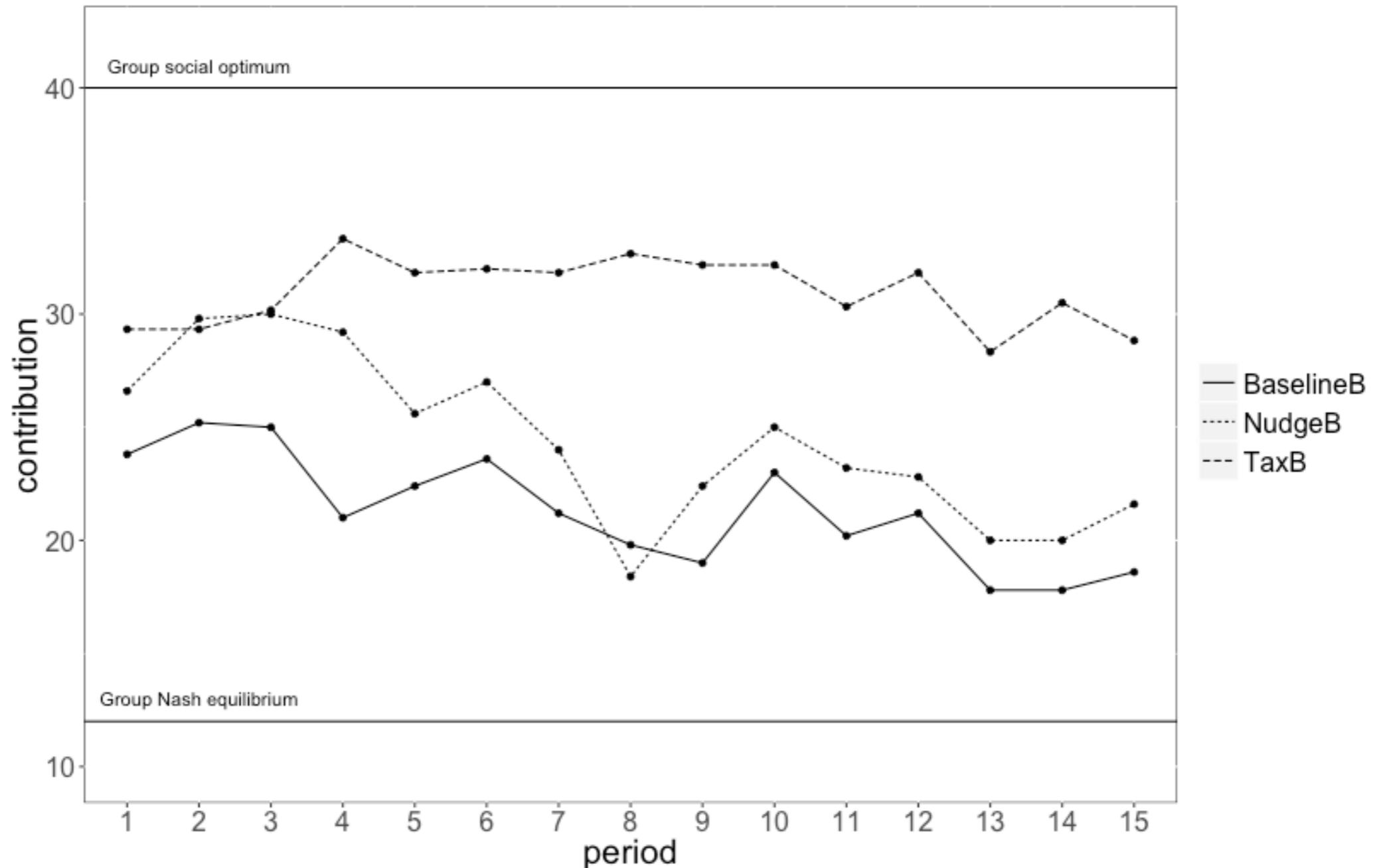


Les nudges - Exemples

ii) Exemple

C) Boun My et Ouvrard (2019):

Résultats: sujets très sensibles



Les nudges - Exemples

iii) *Quid* de l'éthique des *nudges* ?

Pichert et Katsikopoulos (2008): les options par défaut reposent sur le biais d'inertie... ⇒ **manipulation** ?

Mitchell (2005) : les *nudges* contredisent le principe de base des libertariens

⇒ les individus sont les seuls juges de ce qui est bon pour eux

VS

Thaler et Sunstein (2008) : respect du principe de publicité de J. Rawls (*Théorie de la justice*)

Conclusion

- Les résultats des *nudges* sur le terrain semblent intéressant, mais:
 - efficacité moindre par rapport à une taxe
 - *pas de revenu pour l'État*
 - quelle acceptabilité sociale ?
 - question de l'éthique
 - prédictions peu claires (peu de modèles)