Jean-Michel Servet, *L'économie comportementale en question*, Paris, Éditions Charles-Léopold-Mayer, 2018, 208 p.

Guillaume Vallet

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/4534>

DOI : 10.4000/interventionseconomiques.4534

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Guillaume Vallet, « Jean-Michel Servet, *L'économie comportementale en question*, Paris, Éditions Charles-Léopold-Mayer, 2018, 208 p. », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 60 | 2018, mis en ligne le 01 décembre 2018, consulté le 24 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/4534> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.4534>

Ce document a été généré automatiquement le 24 septembre 2020.

Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

Jean-Michel Servet, *L'économie comportementale en question*, Paris, Éditions Charles-Léopold-Mayer, 2018, 208 p.

Guillaume Vallet

- 1 La période d'après la « Grande récession » de 2007 a été marquée par de nombreux questionnements sur les Sciences économiques. Certains de ces questionnements proviennent de la société civile et de ses représentants (le « politique »), qui s'interrogent sur les défaillances des spécialistes en économie, « incapables » de prévoir cette crise, voire de proposer des solutions efficaces pour en sortir. Dans ce cas, il s'agit de poser la question de « l'utilité publique » de l'expertise des économistes.
- 2 D'autres questionnements émergent de la profession des économistes, à travers des débats internes afférents aux choix des méthodes et des postures scientifiques adéquates pour appréhender la réalité économique, et ainsi être à même de proposer aux dirigeants politiques les meilleures politiques publiques à mettre en œuvre. La parution en 2016 du livre de Pierre Cahuc et d'André Zylberberg *Le négationnisme économique et comment s'en débarrasser*, et les réactions qui ont suivi, illustrent l'intensité de ces débats.
- 3 Dans ce contexte, au sein d'une discipline marquée depuis vingt ans par une progression de l'empirisme, au sens où pour le/la chercheur(e), il « faudrait » désormais obligatoirement se confronter au terrain pour établir des résultats valides et solides reconnus par la communauté scientifique, l'économie expérimentale a fortement gagné en crédibilité. Par ses résultats, l'économie expérimentale ne propose pas seulement de renouveler la discipline à travers l'ancrage à une nouvelle méthode consistant à mettre en œuvre des expérimentations inspirées des Sciences naturelles et de la médecine; elle se présente surtout comme un nouveau paradigme changeant radicalement la façon de concevoir les Sciences économiques.

- 4 À travers son dernier ouvrage, *L'économie comportementale en question*, Jean-Michel Servet, Professeur honoraire au Graduate Institute de Genève, se propose d'apporter sa contribution aux débats précédents. L'économie comportementale est en effet une des sous-branches de l'économie expérimentale, prônant l'analyse des comportements humains à partir de la mise en place d'expérimentations associées à la technique de la randomisation. De plus, ces expérimentations sont réalisées non plus seulement en laboratoires, mais directement « sur le terrain ».
- 5 S'adressant prioritairement à des spécialistes, l'ouvrage très clair et très bien écrit de Jean-Michel Servet peut aussi concerner un public plus large. Le livre n'a pas pour objectif de présenter l'économie comportementale sous un angle complaisant. Au contraire, l'intention est de remettre en cause certaines évidences liées à sa progression dans la communauté scientifique comme dans le monde politique. C'est pourquoi la structure de l'ouvrage révèle d'emblée la posture critique de l'auteur à l'égard de l'économie comportementale, et plus largement, de l'économie expérimentale. L'introduction traite de « l'hégémonie gênante » de cette méthode en Sciences économiques qui se veut paradigme, la première partie questionne son « succès suspect », la seconde partie se focalise sur un excellent exemple de terrain en Inde permettant de mettre en évidence les « limites » de l'économie comportementale, et la dernière partie insiste sur ses fausses promesses épistémologiques. La conclusion cherche à définir de nouvelles pistes épistémologiques et à reconstruire la discipline académique sur de nouveaux fondements.
- 6 Toutefois, il est important de préciser que si Jean-Michel Servet traite de questions épistémologiques, c'est pour mieux les relier aux finalités de l'expertise et du savoir économiques, c'est-à-dire être en mesure de proposer les meilleures politiques publiques possibles pour améliorer le bien-être d'une société. La question de la production de biens publics, mais surtout de biens communs dont il est un spécialiste reconnu, est ainsi au cœur de l'ouvrage.
- 7 C'est à partir de ces deux dimensions – (1) épistémologique et (2) politique (incluant la définition et la mise en œuvre de politiques publiques) – que nous nous proposons désormais de donner plus de détails sur les apports du livre, mais aussi de formuler des critiques sur son contenu.
- 8 (1) En ce qui concerne la dimension épistémologique, l'ouvrage permet de rappeler les arguments en faveur de la « révolution » apparente associée à la progression de l'économie comportementale. Comme indiqué plus haut, au sein d'une discipline marquée depuis vingt ans par la valorisation de l'empirisme et par la contestation de certaines de ses expertises (à travers les Politiques d'Ajustement Structurel du Fonds Monétaire International, par exemple), l'économie comportementale a fortement progressé. Expérimenter directement sur le terrain constituerait désormais un gage de scientificité et de vérité, car ce qui « fonctionne » serait « vrai ». L'analyse économique deviendrait réduite à une relation triangulaire très simple : un environnement produit des stimuli sur les individus (relation 1), qui réagissent à travers certains comportements (relation 2). L'économiste aurait alors « seulement » à mettre en œuvre la meilleure expérimentation possible permettant d'en rendre compte, en quantifiant et en réifiant de la sorte des relations humaines (relation 3). Se référer à des modèles théoriques, même celui de l'*homo oeconomicus* (qualifié d'« Econ » dans le jargon de l'économie comportementale), serait alors devenu dépassé. L'intérêt épistémologique majeur serait de « faire parler le terrain » dans une totale neutralité, avec une science à

« visage humain » (p. 25) comme Jean-Michel Servet la qualifie : les travaux sont très liés à la vie quotidienne de tout un chacun, et leurs résultats doivent pouvoir être mis à la portée de tous (ce qui représenterait un progrès par rapport à l'usage de l'économétrie par exemple, trop ésotérique).

- 9 Cependant, ces arguments favorables à l'économie comportementale sont contestés par Jean-Michel Servet, qui leur oppose selon nous les six principales critiques suivantes :
- 10 1. Contrairement à ce que promet l'économie comportementale, la possibilité de reproduire exactement la même expérimentation dans d'autres contextes est très discutable. Comme Jean-Michel Servet le précise à travers l'exemple des « tests » effectués auprès d'un petit groupe de chômeurs, il n'est pas évident de penser généraliser la méthode, et surtout les recommandations associées aux résultats (p. 65). Certes, les tests reposent sur l'existence de variables de contrôle, tout comme ils cherchent à neutraliser l'« effet placebo ». Mais une expérimentation en Sciences économiques ne peut avoir la même prétention que celles existant en Sciences naturelles et en médecine, elles-mêmes d'ailleurs sujettes à controverses.
- 11 2. Dans le prolongement de ce qui précède, l'économie comportementale se focalise sur l'individu. Le niveau macroéconomique est alors seulement perçu comme le résultat de l'agrégation des comportements individuels. Pourtant, ce qui est constaté individuellement ne l'est pas forcément collectivement : comme l'auteur le montre à partir de l'exemple de l'Inde (p. 73), s'interroger sur la pluralité des comportements monétaires est essentiel pour appréhender l'utilisation de la monnaie. Cela montre que l'individu est toujours encastré dans un environnement social, et est le produit comme le promoteur d'institutions, d'une histoire, d'une culture. L'économie comportementale ne rend aucunement compte de ces facteurs socioéconomiques pourtant décisifs. Il y a même alors ici un danger de la posture de l'économie comportementale : sous couvert de neutralité scientifique, elle tend en fait à universaliser les comportements humains, en les simplifiant à l'extrême.
- 12 3. La critique précédente se nourrit du fait que l'économie comportementale porte sur « l'effet des causes », et non pas sur les causes, pour citer Esther Duflo, une des grandes représentantes de cette approche (p. 67). Or c'est oublier « qu'il n'y a de science que de ce qui est caché » comme le rappelait Gaston Bachelard. Dans l'explication et la compréhension des comportements humains, une multitude de facteurs interviennent et ne peuvent être réduits à l'observation de certaines réactions. Jean-Michel Servet partage l'avis d'auteurs comme Émile Durkheim selon lesquels des facteurs tiers et connexes sont à l'œuvre, tout comme l'auteur de cet ouvrage rappelle qu'un effet n'est pas une causalité. Autrement dit, la mise en évidence d'un lien ne signifie pas explication de la nature et des implications de ce lien : il est nécessaire de distinguer le constat statistique, le constat expérimental et l'explication, ce que ne fait pas l'économie comportementale (p. 66). En somme, comme Jean-Michel Servet le résume, « ce n'est pas un ensemble d'informations qui contextualisent les comportements et leur analyse » (p. 160).
- 13 4. Outre les coûts directs associés à la mise en place des expériences, il existe des coûts d'opportunité et des coûts d'éviction qui ne sont pas mis en avant par les promoteurs d'une telle méthode. Autrement dit, le coût relatif de l'économie comportementale, à savoir les nouvelles connaissances apportées par rapport aux montants financiers engagés pour réaliser des expérimentations, est élevé mais peu considéré par la profession. C'est d'autant plus dommageable dans le contexte de raréfaction des fonds

alloués à la recherche en Sciences sociales. Plus globalement, l'économie comportementale laisse à croire, à tort, qu'elle est devenue la seule méthode scientifique valable dans la discipline, et qu'il n'y a donc pas d'autres alternatives. Il s'agit ici d'une contradiction interne au monde même de la science, dont le but est d'accroître la connaissance à travers de nouveaux outils, hypothèses et questionnements.

- 14 5. D'où le fait qu'il y a, au grand regret de l'auteur, peu de contacts entre les chercheur(e)s en économie comportementale et les autres chercheur(e)s en Sciences économiques, voire plus largement en Sciences sociales. Il s'agit d'un monde fermé, dont les conclusions vont finalement à l'encontre de ce que ses membres prônent officiellement, notamment en termes d'ouverture disciplinaire: en souhaitant renouveler l'approche des Sciences économiques par le dépassement des limites du modèle de l'*homo oeconomicus*, le cloisonnement de leurs méthodes et de leur fonctionnement ne font que renforcer l'orthodoxie économique. En particulier, leur approche induit un rétrécissement des formes de rationalité individuelles, puisque la philosophie sous-jacente aux expérimentations – assumée ou implicite – est de tendre vers le comportement généralisable et universel. En fait, la fermeture de ce groupe consacre davantage une autorité scientifique « auto-proclamée ». Au total, cela est préjudiciable au savoir : l'économiste devient un expert, à la place d'être un savant.
- 15 6. Enfin, l'économie comportementale pose de sérieuses questions éthiques selon Jean-Michel Servet. D'une part, expérimenter sur l'humain constitue une question délicate, qui devrait logiquement amener le/la chercheur(e) mettant en place l'expérience à s'interroger sur son propre *standpoint*, et sur les enjeux associés à la conduite de la recherche elle-même. Or cette réflexivité n'existe pas, ou très peu, chez les partisans de cette approche. D'autre part, les méthodes et les résultats de l'économie comportementale tendent à assimiler les découvertes au « vrai », lui-même confondu avec le « bien ». Il s'agit ici pour l'auteur d'un important biais normatif, qui questionne in fine la scientificité de la démarche des chercheur(e)s en économie comportementale.
- 16 (2) En ce qui concerne la dimension politique, Jean-Michel Servet insiste là encore de façon critique sur les limites, voire les dangers, des conclusions issues de l'approche comportementaliste par rapport à la définition et à la mise en œuvre des politiques publiques. Cette influence est d'ores et déjà bien réelle. L'auteur précise en effet sur ce point combien des économistes partisans de cette approche sont devenus influents : Esther Duflo précitée a été très influente auprès de Barack Obama, et le lauréat du Prix Nobel de Sciences économiques 2017, Richard Thaler, est également très en vue auprès des hautes instances politiques américaines.
- 17 Or pour Jean-Michel Servet, il convient de contester cette « nouvelle » approche des politiques publiques, pour les trois principales raisons suivantes :
- 18 1. Tout d'abord, une des grandes conclusions des études issues de l'économie comportementale est de montrer que la source du changement dans un environnement donné provient des incitations. C'est par ce biais que la réalité peut être transformée, grâce aux informations recueillies lors de l'expérimentation. Une telle posture n'est pas sans poser des interrogations majeures quant à la mise en place de politiques publiques. En premier lieu, citant le cas de l'Inde où des réformes monétaires ont été pensées pour favoriser l'épargne (chapitre 2), Jean-Michel Servet met en avant que les avantages associés à un accroissement de l'épargne individuelle (ce que peuvent révéler les conclusions d'une expérimentation) n'apparaissent que s'il existe des institutions

publiques capables de collecter et de gérer cette épargne (ce que ne révèle pas l'expérimentation). On retrouve ici pour l'auteur la nécessité de ne pas désincarner toute recherche académique par rapport à son contexte socio-économique, historique et culturel.

- 19 En second lieu, cette approche des politiques publiques par l'expérimentation est dangereuse, car elle laisse penser que toute politique publique devrait être soumise au seul test de l'expérimentation pour être considérée comme valide. Or les effets de la mise en œuvre d'une politique publique peuvent prendre du temps, car celle-ci déclenche un processus avec des effets d'engrenage et repose elle-même sur une certaine dépendance au sentier. L'exemple du microcrédit mobilisé par l'auteur (p.66) en est une très bonne illustration. Concernant cette critique, de sérieux enjeux apparaissent alors quant aux politiques publiques de développement, pour lesquelles l'influence des économistes comportementalistes s'est avérée croissante depuis vingt ans.
- 20 2. En se focalisant sur les incitations individuelles à mettre en œuvre, les études de l'économie comportementale insistent sur le nécessaire *empowerment* des individus observés. Loin de sa dimension originelle attachée à une forme de subversion systémique, l'*empowerment* se traduit ici au contraire par le vécu individualisé des phénomènes économiques, sans référence à l'idée de rapports sociaux dans lequel ce vécu prendrait place. De ce fait, l'expertise comportementaliste prône bien souvent la responsabilisation individuelle comme solution aux problèmes publics, ce qui est très discutable pour penser les politiques publiques selon l'auteur du livre. De plus, en fonction de l'orientation des conclusions et des recommandations associées, cette responsabilisation se transforme parfois en culpabilisation, au sens où les chercheur(e)s s'appuient sur une « représentation normée » (p. 160) qui est tout sauf neutre.
- 21 3. La dernière critique se situe alors dans le prolongement des deux premières, en posant la question de la place et du rôle de l'État dans la définition des politiques publiques. Bien que dépendant très largement des fonds publics, l'économie comportementale en vient par les conclusions de ses recherches à valoriser un fonctionnement libéral des économies. Cette critique confirme que l'*empowerment* individualisé est susceptible d'être interprété à la nécessité d'un désengagement de l'Etat dans l'économie, et à nouveau, à la refondation des politiques publiques.
- 22 Au total, les critiques adressées par Jean-Michel Servet sont à nos yeux fondées, et permettent à chaque lecteur, notamment les économistes, de se positionner par rapport à l'économie comportementale. Certains intéressés par l'économie comportementale y trouveront des arguments pour la mettre en œuvre de façon réfléchie, et surtout réflexive. Certains critiques à son égard y trouveront au contraire une démonstration claire des raisons d'un tel scepticisme.
- 23 Cependant, ces critiques auraient selon nous mérité d'être reliées à trois dimensions insuffisamment présentes, ou non traitées, dans l'ouvrage. En premier lieu, au-delà de la critique adressée à l'économie comportementale elle-même, il aurait été intéressant d'avoir le point de vue de l'auteur sur la progression plus large de la tendance « empiriste » des Sciences économiques contemporaines, dans laquelle s'insère l'économie comportementale. Peut-il y avoir un renouveau de la discipline par ce fait ? Le recul relatif de l'analyse théorique constituerait-elle une opportunité pour renforcer

l'attractivité de la discipline auprès des étudiants ? C'est ce genre de questionnements qui auraient mérité à nos yeux davantage de développement.

- 24 En second lieu, nous considérons que la critique selon laquelle les économistes comportementalistes créent une « représentation normée » (p. 160), au sens où ils développent une vision normative des Sciences économiques, est à discuter. Si un économiste doit savoir rendre compte des phénomènes qu'il/elle étudie à travers la « mesure » – rendue possible par le recours à une pluralité d'outils et de techniques –, il/elle doit aussi être capable de formuler des principes. Autrement dit, l'évolution de la discipline a justement survalorisé la première dimension au détriment de la seconde, appauvrissant le savoir et ainsi la pertinence des recommandations des économistes pour la mise en place des politiques publiques. Si nous souhaitons que la discipline laisse davantage de place à des économistes « savants », il est important de valoriser cette dimension au sein de la profession, pour ne pas laisser le monopole de cette capacité à l'économie comportementale. C'est en ce sens qu'une pluridisciplinarité « réelle » et qu'un ancrage théorique de toute analyse sont fondamentaux, car dans l'acte de la recherche, l'objectivité n'est pas strictement identique à la neutralité. Sur ce point, nous valorisons le modèle de Joseph Schumpeter qui soulignait la nécessité pour un économiste de maîtriser la théorie, la statistique, mais aussi l'histoire et la sociologie économique.
- 25 En troisième lieu, on peut regretter la non-référence à l'histoire des Sciences sociales, pour questionner les enjeux actuels de la progression de l'économie comportementale. Un tel ancrage aurait permis notamment de faire référence aux années 1920 et 1930 aux États-Unis, où les débats autour de la « nécessaire » quantification des phénomènes économiques et sociaux font rage. L'approche institutionnaliste – et pluridisciplinaire – incarnée par plusieurs chercheurs de l'époque (Richard Ely, Albion Small entre autres) est attaquée à la fois par la montée en puissance de l'approche marginaliste (John Bates Clark, Irving Fisher), mais aussi par un mouvement défendant le nouveau behaviorisme, porté notamment par Francis Stuart Chapin. Un regard sur la période contemporaine à partir de cet éclairage aurait été heuristique.
- 26 Au final, ces trois critiques sont révélatrices des futurs possibles des Sciences économiques, qui sont au nombre de trois selon nous : 1) le renforcement de l'orthodoxie néoclassique ; 2) le développement de l'approche empirique sous différentes formes, induisant un recul de l'approche théorique ; 3) une ouverture des Sciences économiques à d'autres Sciences sociales (avec deux sous-tendances opposées : soit le développement d'une approche institutionnaliste, soit l'absorption des autres Sciences sociales par les Sciences économiques, renforçant de fait l'approche orthodoxe).
- 27 C'est pourquoi le livre de Jean-Michel Servet aide les économistes, au-delà de la connaissance critique de l'économie comportementale, à se positionner par rapport à ces futurs, ce qui est révélateur de la qualité académique et pédagogique de l'ouvrage. L'autre grand mérite du livre est que les arguments qui y sont développés viennent nourrir l'idée même de la possibilité du pluralisme au sein des Sciences économiques, ce qui est essentiel. En effet, nous concluons notre recension en citant Albion W. Small (1854-1926) évoqué précédemment, formé à l'Economie politique en Allemagne, fondateur du département de sociologie à Chicago en 1892, et grand défenseur d'une approche « plurielle » et « ouverte » en Sciences économiques : *“If all men saw things from the same point of view, there would be no social problems, and consequently no progress”*.

AUTEUR

GUILLAUME VALLET

Université Grenoble Alpes-CREG