

Macron mise sur les "sciences comportementales" pour faire plier les Français

écrit par Jules Ferry | 10 août 2019



- **PANURGISME**, subst. masc.

Rare. [P. réf. aux moutons de Panurge dans le *Quart livre* de Rabelais] **Comportement de celui qui imite aveuglément, parfois à ses dépens, ce qu'il voit faire par autrui.**

- **NUDGE**, subst. masc.

La théorie du nudge (ou théorie du **paternalisme libéral**) est un concept des sciences du comportement, de la théorie politique et d'économie issu des pratiques de design industriel, qui fait valoir que **des suggestions indirectes peuvent, sans forcer, influencer les motivations, les incitations et la prise de décision des groupes et des individus, au moins de manière aussi efficace sinon plus efficacement que l'instruction directe, la législation ou l'exécution.**

Exemple de “nudge” en France

En 2014, Bercy a par exemple beaucoup mis en avant la satisfaction des contribuables qui déclaraient leurs revenus en ligne pour **inciter ceux qui ne le faisaient pas encore à s’y mettre**. Ceci est un exemple de « *nudge* », une technique des sciences comportementales qui vise à modifier leur comportement des individus.

.

Le gouvernement mise sur un système d’influence paternaliste.

(Source : Le Monde, samedi 10 août)

Le gouvernement s’apprête à lancer à la rentrée de nouveaux chantiers dans le cadre de ce programme débuté en 2013, et amplifié par un Emmanuel Macron très allant sur la réforme de l’Etat. Sept politiques publiques sont ainsi passées au crible des sciences comportementales par la DITP, sous la tutelle de Matignon et de Bercy.

Cela fait une vingtaine d’années que le mouvement, parti du Royaume-Uni de Tony Blair, se répand dans le monde entier comme un feu de prairie. Barack Obama avait même créé une « *nudge unit* » à la Maison Blanche. En français, on dirait « *coup de pouce* » ou « *incitation douce* ». Les sciences comportementales cherchent à comprendre le fonctionnement des individus ; **le nudge est une technique qui vise à modifier leur comportement, à «pousser les gens à choisir l’option que l’on juge préférable** », explique Olivier Desrichard, professeur de psychologie à l’université de Genève.

.

Pour changer le comportement des individus, il faut agir sur le comportement lui-même, **sans que les intéressés s’en rendent forcément compte**. Celui-ci, contrairement à ce que l’on pourrait penser, n’est en effet pas toujours rationnel.

«Le cerveau humain a conservé la trace, dans son fonctionnement, des débuts chaotiques de l'espèce, il y a des millions d'années », rappelle Stéphan Giraud. La nécessité de survivre dans un milieu hostile et d'assurer la pérennité de l'espèce a entraîné le développement de facultés qui ont durablement marqué le comportement et les réflexes de l'homme.

La rationalité n'est pas le seul paramètre de nos prises de décisions. Il se pourrait même qu'elle n'en soit pas le facteur majeur.

Nos comportements procèdent d'une foule de motifs croisés et d'influences inconscientes, depuis les stéréotypes qui confortent une vision satisfaisante du monde jusqu'aux habitudes qui font oublier la raison d'être de nos actes, en passant par les réflexes grégaires de suivisme, l'effet Ringelmann de « *paresse sociale* » ou les « *pensées magiques* » qui permettent de parier que d'une façon ou d'une autre tout va s'arranger.

Les sciences comportementales, en revanche, «mettent en évidence des déterminants que l'on peut modifier». L'attachement à la norme sociale peut ainsi être un levier. L'humain a naturellement tendance à s'inspirer de ce que disent ou font ses congénères pour prendre ses décisions.

Les entreprises ne s'y sont pas trompées. «Elles pratiquent le nudge, par exemple, lorsqu'il s'agit d'inciter à cocher une clause sans la lire, explique le professeur Desrichard Mais, d'une manière générale, les entreprises utilisent les sciences comportementales depuis bien plus longtemps. Les cigarettiers sont, par exemple, bien meilleurs que les gouvernements pour parler du tabac.» Coca-Cola y a également recours.

Recette miracle, le nudge? Quoi qu'il en soit, **le gouvernement y voit «un outil prometteur en matière de politique publique».**

Reste une question : comment réagiront les citoyens qui prendront peu à peu conscience de devenir des «individus

nudgés », objet de ce que les Anglo-Saxons appellent le «*paternalisme libertaire* »?

«Bien sûr, c'est un risque que l'on rencontre dès que l'on veut promouvoir du changement, assure M. Desrichard. C'est quelque chose que l'on connaît et que l'on sait gérer. »

L'individu, prévient-il, doit toujours conserver le choix de ne pas faire ce que le gouvernement privilégie. Dans un contexte de suspicion généralisée à l'égard du politique, «*ces techniques peuvent inquiéter*», reconnaît Stéphan Giraud.

Critiques de ces manipulations...

Mais la théorie du nudge est aussi très contestée, tant sur ses conséquences éthiques que sur son efficacité réelle. Une attaque violente est venue d'un article du New Scientist que le nudge n'était que **“le nouveau nom de la coercition”**.

Le gros problème, affirment-ils, est que cette méthode donne tout pouvoir aux technocrates, aux experts. Il n'y plus de place pour discuter le bien-fondé d'une décision, et rien ne prouve que ces experts soient eux-mêmes tellement plus compétents que les citoyens pour décider ce qui est bon pour eux. En bref, c'est du paternalisme pas si libertaire que cela. Autre son de cloche, le rapport rendu par la Chambre des Lords en 2011, qui affirme le nudge, bien qu'utile n'est pas suffisant pour résoudre de grands problèmes sociaux comme l'obésité et que les techniques classiques du gouvernement (régulation, taxes, campagnes d'information) restent toujours aussi nécessaires.

<https://www.lesinfluences.fr/Nudge-Comment-la-theorie-du-coup.html>

Nudgés ou grugés ?

Le nudging essuie aussi la critique de s'apparenter à **une forme de manipulation condescendante, son but étant de modifier les comportements ; jamais les croyances ou les intentions.**

<https://www.alterechos.be/nudge-coup-de-coude-ou-coup-bas/>

.

Influence ou manipulation ? L'éthique du « nudge » en question

Applaudi quand il favorise efficacement les comportements responsables, le nudge pose aussi question... Quand se profile la perspective qu'il soit employé à des fins moins nobles que la protection de l'environnement, l'amélioration de la santé ou la promotion du civisme. En effet, « *l'économie comportementale* » telle qu'elle a été théorisée par Khaneman et **appliquée à l'action sociétale et aux politiques publiques par Thaler & Sunstein ne pourrait-elle pas influencer des comportements négatifs, voire délétères ?**

.

Le chercheur en psychosociologie Theresa Marteau, qui a pour principal sujet d'étude les évolutions des comportements en matière de santé et d'addiction, a ainsi démontré que les techniques du nudge appliquées (avec un certain cynisme) au marketing de la distribution d'alcool avaient pu contribuer à augmenter la consommation d'adolescents, parce qu'ils avaient permis de contourner les dispositifs légaux interdisant l'incitation dirigée vers les jeunes publics.

.

“La personne n'est pas autonomisée dans sa capacité à prendre ses décisions”

Car s'il n'est pas conçu pour la manipulation, le nudge

s'appuie malgré tout sur les « *failles décisionnelles* » des individus, souligne le mathématicien et philosophe expert de l'éthique appliquée Adrien Barton. Ce qui signifie d'une part que la personne « *nudgée* » ne prend de meilleures décisions qu'à condition d'être influencée dans le bon sens, mais surtout qu'elle n'est pas autonomisée dans sa capacité à prendre ses décisions

.

Cette tension entre « *nudge* » et « *empowerment* » [autonomisation] est au cœur de la critique du philosophe Luc Bovens qui perçoit un **risque d'infantilisation, voire de déresponsabilisation, dans ce système d'influence paternaliste.**

On obtient en effet, par l'approche nudge, des changements de comportement circonstanciés, on peut même remplacer de vieilles habitudes par de nouveaux réflexes, mais on ne fait que très peu mûrir les consciences.

.

Quid, en ce cas, de la transférabilité du comportement acquis, par exemple en matière de réduction de la consommation d'électricité, dans d'autres champs de la responsabilité de l'individu par rapport à son environnement ? Le forme-t-on à une vision écosystémique des impacts de son action ?

Lui permet-on d'accéder à une forme d'alignement entre convictions et comportements dans l'ensemble de ses activités ?

<https://www.eveprogramme.com/38781/nudge-concept/>