

## **Le lauréat Richard H. Thaler travaille sur la part d'irrationalité qui influence le consommateur**

### **L'économie comportementale primée**

**Prix Nobel** » «On est à cheval entre la psychologie et l'économie.» C'est ainsi que Holger Herz, professeur d'économie à l'Université de Fribourg, décrit le champ de recherche du lauréat du Prix Nobel d'économie attribué hier. L'Américain Richard H. Thaler, 72 ans, qui enseigne à l'Université de Chicago, s'est spécialisé en économie comportementale, autrement dit «l'étude des facteurs psychologiques qui influencent les décisions des divers agents de l'économie, à commencer par le consommateur ou l'investisseur», explique Holger Herz. «Ce prix reconnaît le fait que les agents économiques sont des humains et que les modèles économiques doivent intégrer cette donnée», a déclaré hier Richard H. Thaler à l'annonce de sa nomination.

Une approche, née dans les années 1980, qui prend le contre-pied d'une conception de l'économie qui ne tient compte que de facteurs rationnels. «Or, on sait – et c'est une idée très ancrée désormais – qu'il y a une large part d'émotionnel dans toute décision d'ordre économique», poursuit Holger Herz, dont c'est aussi le champ d'étude. A commencer par la peur, celle de perdre de l'argent, en particulier.

L'économiste a ainsi couché sur papier divers biais cognitifs – les mécanismes psychologiques – qui influencent le jugement. De là découle sa théorie de la comptabilité mentale, par laquelle les individus classent les transactions selon des critères subjectifs – avec une carte de crédit le consommateur aura tendance à dépenser davantage qu'avec de l'argent liquide, pourtant la valeur est la même.

C'est en analysant cette part de non rationnel typiquement humain que Richard H. Thaler a démontré comment induire une décision individuelle. Une théorie qu'il popularise dans son ouvrage sur le «nudge», littéralement le fait de pousser à quelque chose. Dans *Nudge: La méthode douce pour inspirer la bonne décision*, coécrit avec son confrère de Harvard, Cass R. Sunstein, il développe l'idée d'une politique visant à orienter l'individu, plutôt que d'imposer des interdictions ou des contraintes. «C'est le principe d'une mesure par défaut», explique Holger Herz. Et son application dépasse largement le champ de l'économie, poursuit le professeur, qui cite pour exemple le don d'organes: «En Suisse, on est par défaut non-donneur et il faut activement signaler sa volonté de le devenir. C'est l'inverse, en Autriche. Ce qui explique que le pays voisin a un nombre de donneurs beaucoup plus élevé que nous.»

Le marketing s'est rapidement emparé du concept, en développant par exemple le principe d'abonnement à des revues ou à des opérateurs téléphoniques automatiquement renouvelés, si le consommateur ne manifeste pas sa volonté de résilier. Quand certains critiquent le paternalisme, voire la part de manipulation inhérente au concept, d'autres répondent que la liberté de choix de l'individu reste entière. Thaler et son acolyte Sunstein développent d'ailleurs la notion un brin provocatrice et en apparence antinomique de paternalisme libertarien. «On peut aussi objecter que certaines de ces mesures sont dans l'intérêt de la population et pas forcément dans l'objectif de faire du profit», relève Holger Herz. La théorie comporte sa face sombre, inhérente au comportement humain.