

Nudger la pandémie

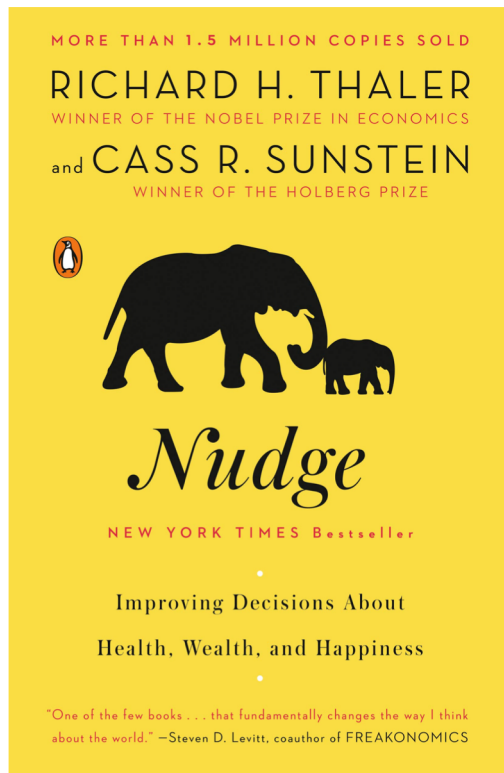
Les sciences comportementales pour
renforcer l'effectivité des recommandations
de comportement

Anne-Lise Sibony

Aperçu

1. La pertinence des sciences comportementales pour les gouvernements
2. L'attrait des 'nudges'
3. Expression juridique des enseignements comportementaux: droit dur et droit souple
4. Lutter contre la pandémie: pourquoi le droit dur est plus important
5. Lutter contre la pandémie: la place des nudges

1. La pertinence des sciences comportementales pour les gouvernements





Architecture
de choix

Exemple: L'effet de cadrage



A Tversky, D Kahneman, The framing of decisions and the psychology of choice, Science 30 Jan 1981 Vol. 211, Issue 4481, pp. 453-458

Une curieuse maladie asiatique menace une communauté de 600 personnes....

Expérience 1

Mesure A

sauvera 200 personnes avec certitude

Mesure B

probabilité $\frac{1}{3}$ **sauvera** 600 personnes

probabilité $\frac{2}{3}$ ne **sauvera** personne

A: 72%

Expérience 2

Mesure C

400 personnes vont **mourir** avec certitude

Mesure D

probabilité $\frac{1}{3}$ personne ne **meurt**

probabilité $\frac{2}{3}$ 600 personnes **meurent**

D: 78%

Nos gouvernants ne sont pas immunisés



2. L'attrait des 'nudges' ou la tentation du droit souple

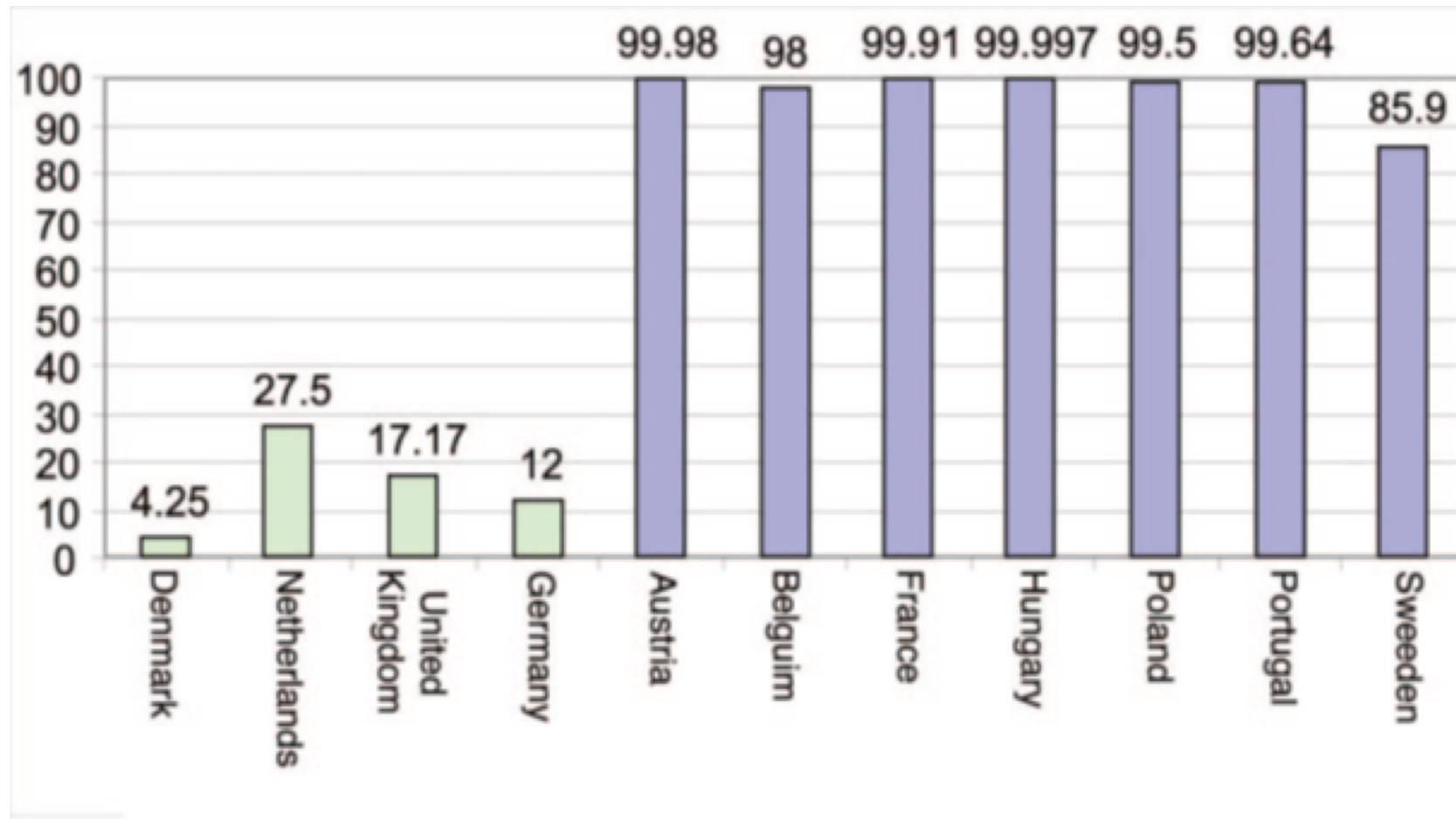
Nudge: intervention peu coûteuse sur l'architecture de choix qui oriente les comportements sans modifier les incitations économiques.



L'utilisation des sciences comportementales est souvent associées aux nudges



3. Expression juridique: droit dur et droit souple



4. Lutter contre la pandémie

Pourquoi le droit dur est plus important

- Difficile de préparer des interventions comportementales en temps de crise
 - Littérature pauvre en résultats pertinents dans le contexte de pandémie
 - Nécessaire de tester (*Test, Learn, Adapt*) ... pas le temps
- Les changements risquent d'être trop limités
 - Méta-étude: taille médiane des effets: 21% (Hummel & Maedche, 2019)

- Comportements créent de fortes **externalités négatives**
 - Nudges adaptés pour aider les gens à prendre de meilleures décisions **pour eux-mêmes**
 - Externalités: même Cass Sunstein reconnaît que les *nudges* ne sont pas adaptés (Sunstein, 2017)
 - Il est toujours possible de passer outre un *nudge*

5. Lutter contre la pandémie

La place des nudges

- **Substitut aux règles** (pis-aller) si impossible ou difficile d'adopter des règles de droit dur
 - Japon: pas d'habilitation constitutionnelle à légiférer / réglementer
 - US: politiquement difficile de limiter les rassemblements religieux
- **Compléter les règles**
 - Comme pour les impôts: un bon nudge peut augmenter le respect de la règle

4 manières de compléter les règles

- Bien **communiquer** à propos des règles et recommandations
- Renforcer les **normes sociales**
- « **Débiaiser** » (désarmer les justifications de non-respect des règles ou des recommandations)
- Des **architectures de choix** pour aider au respect du droit ou des recommandations

Communication (1)

Importance de la communication

European Center for Disease Prevention and Control (2020), [Guidelines for the implementation of non-pharmaceutical interventions](#)

Communiquer à temps, messages concrets, directs, simples, saillants et qui donnent du sens



Communication (2) Motivations

- Faut-il jouer sur la motivation **égoïste** (ne pas être malade) ou **altruiste** (sauver les autres)?
- Sc. comportementales mettent en lumière les motivations **altruistes**
- Important pour la communication visant **les jeunes**
- Premières données suggèrent que c'est le plus efficace



Communication (3) Victime identifiable

Nous sommes plus sensibles aux histoires qu'aux statistiques



Communication (4)

L'attachement aux coûts échus

- L'attachement aux coûts échus n'est pas rationnel
- Mais il existe

« faisons encore cet effort pour ne pas perdre le bénéfice de tous les efforts que nous avons déjà faits »

Communication (5) Preuve sociale



- Communiquer sur le respect des mesures de précaution (pas sur les comportements déviants)



Renforcer les normes sociales

Donner l'exemple



Débiaiser Désarmer le raisonnement motivé



- Arguments préférés dans la bouche de quelqu'un qui ne partage pas les mêmes valeurs
- Arguments rejetés dans la bouche de quelqu'un qui partage les mêmes valeurs

Architectures de choix pour les citoyens



Architectures de choix pour les entreprises

Checklists



Serments



Pe'er & Feldman, 2020

En guise de conclusion

Les sciences comportementales sont surtout utiles pour **renforcer l'effectivité** des règles et recommandations de comportement

Références

- Laura Haynes Owain Service Ben Goldacre David Torgerson (2013) [Test, Learn, Adapt: Developing Public Policy with Randomised Controlled Trials](#) The Behavioural Insights Team
- Cass Sunstein (2017), [Nudges that Fail](#), Behavioural Public Policy, 1(1), 4-25, doi:10.1017/bpp.2016.3
- Michael, Hallsworth, Mark Egan, Jill Rutter & Julian McCrae (2018) [Behavioural Government: Using behavioural science to improve how governments make decisions](#) The Behavioural Insights Team.
- Dennis Hummel & Alexander Maedche (2019) [How Effective is Nudging? A Quantitative Review on the Effect Sizes and Limits of Empirical Nudging Studies](#), 80 J. BEHAV. & EXP. ECON. 47, 48, 53.
- Doron Teichman and Kristen Underhill (2020), [Infected by Bias: Behavioral Science and the Legal Response to COVID-19](#), American Journal of Law and Medicine (Forthcoming), Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3691822>
- Susumu Cato, Takashi Lida, Kenji Ishida, Asei Ito, and Kenneth Mori McElwain (2020), [The Effect of Soft Government Directives About COVID-19 on Social Beliefs in Japan](#) Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3577448>
- European Center for Disease Prevention and Control (2020), [Guidelines for the implementation of non- pharmaceutical interventions against COVID-19](#)
- Eyal Pe'er & Yuval Feldman, [Honesty Pledges for the Behaviorally-based Regulation of Dishonesty](#), SSRN (June 1, 2020), <https://ssrn.com/abstract=3615743>.