



6. Les nudges : l'utilisation de l'économie comportementale dans les politiques de santé

- ➔ Bonjour, je suis Marlène Guillon, post-doctorante au CERDI à l'université Clermont Auvergne. L'objectif de ce module est d'introduire l'économie comportementale et de comprendre comment ses concepts servent à élaborer des politiques publiques.
- ➔ L'analyse économique traditionnelle repose sur une représentation simplifiée de l'individu : l'homo-economicus. Par hypothèse, l'homo-economicus est parfaitement rationnel, égoïste, et ses préférences sont stables dans le temps et selon les contextes. Ces hypothèses facilitent la modélisation des comportements, mais sont restrictives et ne reflètent pas la complexité de nos prises de décisions. L'économie comportementale, située entre économie et psychologie, permet une compréhension plus fine des biais cognitifs et émotionnels affectant nos prises de décisions. Dans sa dimension descriptive, cette science cherche à expliquer pourquoi les comportements des individus dévient des prédictions des modèles de l'économie classique. Dans sa dimension normative, les prédictions des modèles de cette science sont utilisées pour informer les décideurs publics sur les politiques à mettre en place. En particulier, les prédictions de ces modèles permettent de formuler des stratégies pour orienter sans les contraindre les choix individuels : cela s'appelle des nudges. Ces nudges fournissent un outil de politique publique supplémentaire en parallèle des outils traditionnels, tels que les interdictions ou les incitations monétaires, comme les taxes ou les subventions. Cet outil pourra aussi être utilisé dans le domaine de la santé pour formuler des politiques de santé publique plus efficaces. L'économie comportementale peut par exemple permettre de formuler des campagnes de prévention plus efficaces. Plusieurs biais cognitifs, comme l'aversion à la perte ou le désir de conformité aux normes sociales, permettent de formuler des messages de prévention plus efficaces. L'aversion à la perte caractérise la tendance des individus à accorder plus d'importance à une perte qu'à un gain de même taille. Plusieurs études en économie comportementale ont montré comment cette aversion influence nos décisions de santé. Dans une étude de 2008, Gerend et al. ont mesuré les intentions de vaccination contre le papillomavirus chez deux groupes d'étudiantes américaines. Dans le groupe 1, elles ont été informées sur les risques associés au fait de ne pas être vaccinées. On leur disait par exemple : « Ne pas se faire vacciner contre le papillomavirus augmente votre risque d'avoir un cancer du col de l'utérus. » Dans le groupe 2, les étudiantes ont reçu des informations liées aux bénéfices de la vaccination, par exemple : « Le vaccin contre le papillomavirus réduit votre risque d'avoir un cancer du col de l'utérus. » Le message de prévention était ici formulé sous forme de gain. Les résultats montrent que les étudiantes du groupe 1 étaient plus susceptibles de vouloir se faire vacciner. Il semblerait donc que pour favoriser certains comportements de prévention comme le dépistage ou la vaccination, il vaille mieux mettre en avant les pertes associées à la non-adoption de ce comportement plutôt que les gains liés à son adoption. L'économie comportementale a également montré comment nos capacités cognitives influencent nos décisions de santé. Il nous est par exemple difficile de faire un choix dans une situation où un nombre trop important d'options nous est présenté. Cette difficulté dans le domaine de la santé a été particulièrement illustrée dans le cadre des couvertures santé aux États-Unis. Les études sur le sujet ont d'abord montré qu'offrir trop d'options de couverture pouvait décourager la souscription à une couverture santé. Les études ont également montré que proposer trop d'options pouvait mener à un choix sous-optimal de la part des individus. Par exemple, dans une étude de 2009, Tymus et al.





6. Les nudges : l'utilisation de l'économie comportementale dans les politiques de santé

- ont étudié la probabilité de choisir la couverture optimale en fonction du nombre d'options proposées. Dans l'expérience, les participants devaient choisir une couverture Medicare Part D, entre 6 propositions pour le groupe 1 et entre 24 propositions pour le groupe 2. Le choix de la couverture santé dépendait surtout de trois critères : la prime mensuelle, le reste à charge mensuel et la distance par rapport à la pharmacie la plus proche. Dans les deux groupes, il existait une couverture optimale meilleure que les autres sur les trois critères. Les résultats ont montré que les participants faisant face à 24 options de couverture étaient significativement moins susceptibles de choisir la couverture optimale. Ces différentes études ont d'importantes implications pour les politiques publiques. Elles montrent que même si, théoriquement, la possibilité de trouver la couverture optimale augmente avec le nombre d'options, réduire le nombre d'options peut au final permettre d'augmenter le taux de souscription et de favoriser le choix de la couverture la plus adaptée. S'il est impossible de réduire le nombre d'options, plusieurs interventions peuvent être mises en place pour limiter la difficulté cognitive du choix, pour favoriser la souscription et le choix de couverture le plus adapté. Les autorités publiques peuvent par exemple pousser à la standardisation des options de couverture pour augmenter leur comparabilité ou mettre en place des outils permettant de calculer les niveaux de reste à charge de chaque couverture selon les caractéristiques des personnes éligibles. On peut aussi mobiliser l'économie comportementale dans la lutte contre le surpoids et l'obésité. La difficulté à adopter et à maintenir une alimentation équilibrée ou une activité physique régulière est exacerbée par l'incohérence temporelle. Des études d'économie comportementale ont montré une préférence pour les gratifications immédiates chez la plupart des individus. Cette préférence pousse les individus à ne pas se tenir à leurs décisions, y compris dans le domaine de la santé. Pour lutter contre cette incohérence temporelle et favoriser des comportements de santé plus sains, des mécanismes de pré-engagement peuvent être mis en place, l'objectif étant d'empêcher l'incohérence temporelle d'agir sur les décisions le moment venu. Par exemple, des systèmes de précommande dans les cantines ont montré leur efficacité pour augmenter la qualité nutritionnelle des repas choisis. La mise en place de contrats d'engagement, qui va en parallèle jouer sur l'aversion à la perte, peut aussi être envisagée. Dans ces contrats d'engagement, les individus vont choisir de parier une certaine somme sur la tenue d'objectifs, notamment dans le domaine de santé, comme perdre du poids ou faire plus de sport. À un moment donné, les individus perdront leur argent s'ils n'ont pas rempli leurs objectifs de santé. Dans une étude de 2011, John et al. ont testé l'impact de ce type de contrat d'engagement dans le cadre d'un programme de perte de poids. Dans cette étude, les participants étaient randomisés soit vers un groupe de contrôle, soit vers un groupe de traitement avec contrat d'engagement sur lequel ils plaçaient entre 0 et 3 dollars par mois. À la fin de chaque mois, les participants randomisés vers le groupe de traitement pouvaient récupérer l'argent parié s'ils avaient tenu leurs objectifs de perte de poids. Le contrat d'engagement a montré un impact bénéfique sur la perte de poids puisque les participants bénéficiant de ce contrat avaient perdu en moyenne 3,9 kilos après 32 semaines contre seulement 500 grammes dans le groupe de contrôle. En conclusion, l'économie comportementale a révélé un certain nombre de biais cognitifs et émotionnels affectant nos prises de décisions y compris dans le domaine de la santé. La mise en place de nudges qui utilisent ou corrigent ces biais peut favoriser des comportements de santé plus sains. Les nudges sont





6. Les nudges : l'utilisation de l'économie comportementale dans les politiques de santé

- utilisés de manière croissante dans l'élaboration des politiques de santé publique. Malgré cette utilisation croissante, la littérature a mis en avant de nombreuses questions relatives à l'utilisation des nudges. La première, c'est de savoir si les nudges peuvent influencer nos comportements de santé à long terme. Leur utilisation croissante est susceptible de réduire leur efficacité, dans la mesure où les individus seront de plus en plus conscients de l'objectif de ces nudges et de leurs propres biais comportementaux. Les questions éthiques relatives aux nudges ont émergé dans la littérature en économie comportementale ces dernières années. L'instauration de politiques visant à orienter les comportements des individus est parfois jugée paternaliste et infantiliste. Plus grave encore : l'utilisation de nudges pourrait servir à faire adopter des comportements contraires à l'intérêt individuel des personnes ou à l'intérêt général. La réflexion à ce sujet doit être poursuivie et doit surtout mener à l'établissement de garde-fous pour s'assurer que les nudges soient toujours utilisés dans le cadre d'intérêts légitimes.

