

Un rapport phare du Groupe de la Banque mondiale

Rapport sur le développement dans le monde

2015 



ABRÉGÉ

PENSÉE, SOCIÉTÉ ET COMPORTEMENT



GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

Un rapport phare du Groupe de la Banque mondiale

Rapport sur le développement dans le monde

2015 



ABRÉGÉ

**PENSÉE, SOCIÉTÉ
ET COMPORTEMENT**



GRUPE DE LA BANQUE MONDIALE

Cet abrégé présente une vue d'ensemble et la table des matières du Rapport sur le développement dans le monde 2015 : Pensée, société et comportement (doi : 10.1596/978-1-4648-0342-0). La version intégrale du rapport définitif, une fois publié, sera affichée en format PDF sur le site <https://openknowledge.worldbank.org/>. Des exemplaires du rapport peuvent également être commandés à l'adresse <https://publications.worldbank.org/>. Pour toute citation, reproduction et adaptation, veuillez utiliser la version définitive du rapport.

© 2015 Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale
1818 H Street NW, Washington, DC 20433
Téléphone : 202-473-1000 ; Internet : www.worldbank.org
Certains droits réservés

1 2 3 4 17 16 15 14

Cet ouvrage a été établi par les services de la Banque mondiale avec la contribution de collaborateurs extérieurs. Les observations, interprétations et opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de la Banque mondiale, de son Conseil des Administrateurs ou des pays que ceux-ci représentent. La Banque mondiale ne garantit pas l'exactitude des données citées dans cet ouvrage. Les frontières, les couleurs, les dénominations et toute autre information figurant sur les cartes du présent ouvrage n'impliquent de la part de la Banque mondiale aucun jugement quant au statut juridique d'un territoire quelconque et ne signifient nullement que l'institution reconnaît ou accepte ces frontières.

Rien de ce qui figure dans le présent ouvrage ne constitue ni ne peut être considéré comme une limitation des privilèges et immunités de la Banque mondiale, ni comme une renonciation à ces privilèges et immunités, qui sont expressément réservés.

Droits et licences

L'utilisation de cet ouvrage est soumise aux conditions de la licence Creative Commons Attribution 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>. Conformément aux termes de la licence Creative Commons Attribution (paternité), il est possible de copier, distribuer, transmettre et adapter le contenu de l'ouvrage, notamment à des fins commerciales, sous réserve du respect des conditions suivantes :

Mention de la source — L'ouvrage doit être cité de la manière suivante : "Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde 2015" — Abrégé : Pensée, société et comportement, Washington, Banque mondiale, 2015. Licence : Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

Traductions — Si une traduction de cet ouvrage est produite, veuillez ajouter à la mention de la source de l'ouvrage le déni de responsabilité suivant : *Cette traduction n'a pas été réalisée par la Banque mondiale et ne doit pas être considérée comme une traduction officielle de cette dernière. La Banque mondiale ne saurait être tenue responsable du contenu de la traduction ni des erreurs qu'elle pourrait contenir.*

Adaptations — Si une adaptation de cet ouvrage est produite, veuillez ajouter à la mention de la source le déni de responsabilité suivant : Cet ouvrage est une adaptation d'une œuvre originale de la Banque mondiale. Les idées et opinions exprimées dans cette adaptation n'engagent que l'auteur ou les auteurs de l'adaptation et ne sont pas validées par la Banque mondiale.

Contenu tiers — La Banque mondiale n'est pas nécessairement propriétaire de chaque composante du contenu de cet ouvrage. Elle ne garantit donc pas que l'utilisation d'une composante ou d'une partie quelconque du contenu de l'ouvrage ne porte pas atteinte aux droits des tierces parties concernées. L'utilisateur du contenu assume seul le risque de réclamations ou de plaintes pour violation desdits droits. Pour réutiliser une composante de cet ouvrage, il vous appartient de juger si une autorisation est requise et de l'obtenir le cas échéant auprès du détenteur des droits d'auteur. Parmi les composantes, on citera, à titre d'exemple, les tableaux, les graphiques et les images.

Pour tous renseignements sur les droits et licences, s'adresser au service des publications et de la diffusion des connaissances de la Banque mondiale : Publishing and Knowledge Division, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA ; télécopie : 202-522-2625 ; courriel : pubrights@worldbank.org.

Maquette de couverture et illustrations : George Kokkinidis, Design Language, Brooklyn, New York

Table des matières

v *Avant-propos*

vii *Remerciements*

1 Abrégé : Politiques de développement et prise de décision individuelle

5 Trois principes de prise de décision individuelle

13 Action publique et facteurs psychologiques et sociaux

18 Le travail des professionnels du développement

21 *Bibliographie*

Avant-propos

Au moment où j'écris ces mots, le monde entier se mobilise pour endiguer l'épidémie d'Ebola en Afrique de l'Ouest, une tragédie humaine qui fait des milliers de morts et laisse des familles et des communautés entières en proie à la souffrance. L'épidémie est une tragédie, non seulement pour les personnes directement touchées par la maladie, mais également pour leurs voisins et leurs compatriotes. Et les effets comportementaux indirects de la crise qui l'accompagne – ralentissement de l'activité économique, baisse des salaires et renchérissement des prix des produits alimentaires – vont davantage compliquer l'existence de millions de personnes qui connaissent déjà une pauvreté extrême dans cette partie du monde.

Certains de ces effets comportementaux ne peuvent être évités. Ebola est une terrible maladie, et les quarantaines et autres mesures de santé publique sont des composantes nécessaires de la riposte. En revanche, il apparaît clairement que les réactions comportementales que nous observons, non seulement en Afrique de l'Ouest, mais partout dans le monde, sont en partie engendrées par la stigmatisation, l'ignorance des modes de transmission de la maladie, un excès de panique et d'autres illusions et biais cognitifs. Malheureusement, nous avons déjà vécu cela avec le VIH/SIDA et les épidémies de SRAS et de grippe H1N1. Et nous allons sans doute le revivre lorsque nous commencerons à préparer les prochaines épidémies. Les sociétés ont une tendance à l'oubli et les responsables politiques se concentrent en général sur les risques les plus importants du point de vue social, qui ne sont pas toujours ceux qui engendrent des flambées épidémiques.

Compte tenu de ces risques, le *Rapport sur le développement dans le monde* de cette année – Pensée, société et comportement – ne saurait être plus opportun. Il en ressort principalement que lorsqu'il s'agit de comprendre et changer le comportement humain, nous pouvons faire mieux. Bon nombre d'économistes et de professionnels du développement soutiennent que les éléments « irrationnels » de la décision humaine sont insondables ou se neutralisent mutuellement quand un grand nombre de personnes interagissent, comme sur les marchés. Pourtant, nous savons aujourd'hui qu'il n'en est pas ainsi. De récents travaux de recherche ont permis d'améliorer notre compréhension des influences psychologiques, sociales et culturelles sur la prise de décisions et le comportement humain et démontré que celles-ci ont un impact considérable sur les résultats au plan du développement.

Ces travaux montrent également qu'il est possible d'exploiter ces influences pour atteindre des objectifs de développement. Le Rapport dévoile un nombre impressionnant de résultats. Il montre qu'une analyse approfondie de la façon dont les individus prennent des décisions peut mener à de nouvelles interventions qui aident les ménages à épargner plus, les entreprises à accroître leur productivité, les populations à réduire la prévalence des maladies, les parents à améliorer le développement cognitif des enfants et les consommateurs à économiser l'énergie. La promesse de cette approche de la prise de décision et du comportement est énorme et son champ d'application extrêmement vaste. Je vais m'attarder sur quelques points.

Premièrement, cette approche a des répercussions sur la prestation de services. Des études montrent que de légères différences de contexte, de commodité et de visibilité ont une incidence considérable sur des choix cruciaux, comme envoyer un enfant à l'école, se prémunir contre une maladie ou constituer une épargne en vue de démarrer une activité économique. Cela signifie que les professionnels du développement doivent s'intéresser non seulement *aux interventions* nécessaires, mais également à *la façon* dont celles-ci sont exécutées. Ce qui, par voie de conséquence, suppose que les organismes d'exécution consacrent plus de temps et de ressources à l'expérimentation, à l'acquisition de connaissances et à l'adaptation durant le cycle d'intervention.

Deuxièmement, à mesure que les risques et les effets du changement climatique se précisent, nous devons utiliser tous les moyens à notre disposition pour y faire face. Le Rapport décrit comment, en plus des impôts et des subventions, des connaissances comportementales et sociales peuvent nous y aider. Il s'agit de reformuler les messages de façon à mettre en relief les bienfaits

visibles et tangibles de la réduction des émissions et d'utiliser des normes sociales pour réduire la consommation d'énergie, des réseaux sociaux pour susciter la volonté d'agir au niveau national et des analogies pour aider les populations à comprendre les prévisions météorologiques.

Troisièmement, les professionnels du développement et les responsables politiques sont, comme tout être humain, sujets à des biais psychologiques. Les gouvernements et les institutions internationales, notamment le Groupe de la Banque mondiale, peuvent appliquer des mesures visant à atténuer ces biais, comme étudier de façon plus rigoureuse les mentalités des personnes que nous essayons d'aider et mettre en place des procédures permettant de réduire l'effet des biais sur les délibérations internes.

L'épidémie d'Ebola montre clairement que les risques d'incompréhension et d'erreurs de communication peuvent avoir de graves répercussions. S'il peut être logique de mettre des personnes infectées en quarantaine, essayer d'isoler des nations ou des groupes ethniques entiers constitue une violation des droits humains et risque en fait de nuire aux efforts de lutte contre l'épidémie. Le *Rapport sur le développement dans le monde* de cette année explore les moyens de s'attaquer à ces défis de l'heure, ainsi qu'à d'autres, et dévoile un nouveau chantier important que la communauté du développement devra engager à l'avenir.



Jim Yong Kim
Président
Groupe de la Banque mondiale

Remerciements

Ce Rapport a été préparé par une équipe dirigée par Karla Hoff et Varun Gauri. L'équipe se composait en outre de Sheheryar Banuri, Stephen Commins, Allison Demeritt, Anna Fruttero, Alaka Holla et Ryan Muldoon, avec des contributions de Saugato Datta, Elisabeth Beasley, Anne Fernald, Emanuela Galasso, Kenneth Leonard, Dhushyanth Raju, Stefan Trautmann, Michael Woolcock et Bilal Zia. Les analystes-recherche Scott Abrahams, Hannah Behrendt, Amy Packard Corenswet, Adam Khorakiwala, Nandita Krishnaswamy, Sana Rafiq, Pauline Rouyer, James Walsh et Nan Zhou ont également participé aux travaux de l'équipe, qui ont été menés sous la direction générale de Kaushik Basu et Indermit Gill.

L'équipe a reçu des conseils d'un Groupe consultatif composé de Daron Acemoglu, Paul DiMaggio, Herbert Gintis et Cass Sunstein. Stefan Dercon a fait des observations très pertinentes tout au long du processus. Sendhil Mullainathan a fourni de précieuses orientations au stade de la conception du Rapport. Toutes les régions, les réseaux d'animateurs, le groupe de recherche, les pôles de pratiques mondiales, le Groupe indépendant d'évaluation et d'autres unités du Groupe de la Banque mondiale ont grandement contribué à la préparation du rapport. Les économistes en chef et le Conseil de l'économiste en chef de la Banque mondiale ont fait de nombreuses observations constructives.

L'équipe tient à remercier de leur généreux appui à la préparation du Rapport le département britannique du développement international (DFID), le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement du Canada, le Programme du savoir au service du développement, le Fonds fiduciaire nordique et la Banque mondiale qui lui a fait bénéficier de son budget d'aide à la recherche. L'équipe remercie également le ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement et l'Agence allemande de coopération internationale (GIZ) qui ont organisé conjointement un atelier international sur l'action publique à Berlin, en décembre 2013 à l'appui de la préparation du Rapport. Des consultations se sont tenues avec le Fonds monétaire international, l'Organisation de coopération et de développement économiques, l'UNICEF et plusieurs autres agences des Nations Unies, le ministère des Affaires étrangères des Pays-Bas, la Commission européenne et les agences de coopération pour le développement du Japon (JICA), de la France (Agence française de développement), du Royaume-Uni (DFID) et des États-Unis (USAID). Plusieurs autres organisations ont parrainé des manifestations à l'appui du rapport, notamment : Columbia University, Cornell University, Danish Nudging Network, Experiments in Governance and Politics, Harvard University, International Rescue Committee, Save the Children International, London School of Economics and Political Science, Overseas Development Institute et Behavioural Insights Team du Royaume-Uni.

Nancy Morrison a coordonné les travaux d'édition du Rapport. George Kokkinidis a assumé la responsabilité de la conception graphique. Timothy Taylor a fourni de précieux conseils éditoriaux. Dana Lane s'est chargée de la relecture et la correction du Rapport. Le service des publications de la Banque mondiale a coordonné la conception, la mise en page, l'impression et la diffusion du Rapport. L'équipe tient en particulier à remercier Denise Bergeron, Mary Fisk, Patricia Katayama, Stephen McGroarty, Stephen Pazdan et Paschal Ssemaganda, ainsi que Bouchra Belfqih du service de traduction et d'interprétation et son équipe. L'équipe remercie également Vivian Hon, Jimmy Olazo et Claudia Sepúlveda du rôle de coordination qu'ils ont assumé, ainsi que Vamsee Krishna

Kanchi, Swati Mishra et Merrell Tuck-Primdahl de leurs conseils en stratégie de communication. Renata Gukovas, Ana Maria Muñoz Boudet, Elizaveta Perova, Rafael Proenca et Abla Safir ont revu certaines des traductions de l'Abrégé.

Les activités de production et la logistique du Rapport ont été assurées par Brónagh Murphy, Mihaela Stangu et Jason Victor, avec l'appui de Laverne Cook et Gracia Sorensen. Sonia Joseph, Liliana Longo et Joseph Welch ont assumé la responsabilité de la gestion des ressources. Elena Chi-Lin Lee a aidé à coordonner les opérations de mobilisation des ressources. Jean-Pierre Djomalieu, Gytis Kanchas et Nacer Megherbi ont apporté leur soutien dans le domaine des technologies de l'information.

Le Rapport s'appuie sur des documents et des notes de référence préparés par Abigail Barr, Nicolas Baumard, Timothy Besley, Thomas Bossuroy, Robert Chambers, Molly Crockett, Jonathan de Quidt, Philippe d'Tribarne, Lina Eriksson, Maitreesh Ghatak, Javier Guillot, Crystal Hall, Johannes Haushofer, Alain Henry, Pamela Jakiela, Nadav Klein, Margaret Levi, Margaret Miller, Juan Jose Miranda Montero, Ezequiel Molina, Owen Ozier, Gael Raballand, Anand Rajaram, Barry Schwartz, Pieter Serneels, Jennifer Stellar, Michael Toman, Magdalena Tsaneva et Daniel Yoo.

L'équipe a bénéficié des conseils d'expert de Yann Algan, Jeannie Annan, Nava Ashraf, Mahzarin Banaji, Abhijit Banerjee, Max Bazerman, Gary Becker, Daniel Benjamin, Cristina Bicchieri, Vicki Bogan, Iris Bohnet, Donald Braman, Colin Camerer, Jeffrey Carpenter, Shantayanan Devarajan, Timothy Evans, Marianne Fay, James Greiner, Luigi Guiso, Jonathan Haidt, David Halpern, Joseph Henrich, Ting Jiang, David Just, Dan Kahan, Ravi Kanbur, Jeffrey Kling, John List, Edouard Machery, Mario Macis, Anandi Mani, Suresh Naidu, Michael Norton, Nathan Nunn, Jacques Rajotte, Todd Rogers, Amartya Sen, Owain Service, Joseph Stiglitz, Jan Svejnar, Ann Swidler et Danielle Valiquette.

De nombreuses autres personnes, des services de la Banque mondiale et de l'extérieur, ont fait des observations constructives, fourni d'autres contributions et participé aux réunions de consultation. En dépit des efforts visant à établir une liste exhaustive, il se peut que certains noms soient omis. L'équipe tient à s'en excuser et exprime sa reconnaissance envers tous ceux et celles qui ont contribué au présent Rapport : Dina Abu-Ghaida, Ana Milena Aguilar Rivera, Farzana Ahmed, Ahmad Ahsan, Edouard Al-Dahdah, Inger Andersen, Kevin Arceneaux, Omar Arias, Nina Arnhold, Delia Baldassarri, Luca Bandiera, Arup Banerji, Elena Bardasi, Enis Baris, Antonella Bassani, Andrew Beath, Simon Bell, Robert Beschel, João Biehl, Chris Blattman, Erik Bloom, Zeljko Bogetic, Genevieve Boyreau, Hana Brixi, Stefanie Brodmann, Annette Brown, Busara Center for Behavioral Economics, Alison Buttenheim, Susan Caceres, Oscar Calvo-Gonzalez, Robert Chase, Nazmul Chaudhury, Dandan Chen, Laura Chioda, Ken Chomitz, Luc Christiaensen, Rafael Cortez, Aidan Coville, Debra R. Cubitt, Stefano Curto, Amit Dar, Jishnu Das, Maitreyi Das, Augusto de la Torre, Chris Delgado, Asli Demirgüç-Kunt, Clara de Sousa, Jacqueline Devine, Eric Dickson, Quy-Toan Do, Christopher Eldridge, Yasser El-Gammal, Alison Evans, David Evans, Jorge Familiar, Sharon Felzer, Francisco Ferreira, Deon Filmer, Ariel Fiszbein, Luca Flabbi, Elizabeth Fox, Caroline Freund, Marie Gaarder, Virgilio Galdo, Roberta Gatti, Patricia Geli, Swati Ghosh, Xavier Giné, Hemam Girma, Jack Glen, Markus Goldstein, Alvaro Gonzalez, Karla Gonzalez, Maria Gonzalez de Asis, Pablo Gottret, David Gould, Margaret Grosh, Pelle Guldborg Hansen, Nina Guyon, Oliver Haas, Samira Halabi, Stephane Hallegatte, Mary Hallward-Driemeier, John Heath, Rasmus Heltberg, Jesko Hentschel, Marco Hernandez, Arturo Herrera, Barbara Hewitt, Jane Hobson, Bert Hofman, Stephen Hutton, Leonardo Iacovone, Elena Ianchovichina, Alain Ize, Emmanuel Jimenez, Peter John, Melissa Johns, Sandor Karacsony, Sachiko Kataoka, Lauren Kelly, Stuti Khemani, Igor Kheyfets, Arthur Kleinman, Jeni Klugman, Christos Kostopoulos, Sumir Lal, Somik Lall, Daniel Lederman, Alan David Lee, Arianna Legovini, Philippe Le Houérou, Victoria Levin, Jeffrey Lewis, Evan Lieberman, Kathy Lindert, Audrey Liounis, Gladys Lopez-Acevedo, Luis-Felipe Lopez-Calva, Augusto Lopez-Claros, Xubei Luo, Ashish Makkar, Ghazala Mansuri, Brendan Martin, Maria Soledad Martinez Peria, Gwyneth McClendon, Mike McGovern, Miles McKenna, David McKenzie, Julian Messina, Francesca Moneti, Jonathan Morduch, Juan Manuel Moreno Olmedilla, Ed Mountfield, Masud Mozammel, Margaret Anne Muir, Florentina Mulaj, Cyril Muller, Carina Nachnani, Evgenij Najdov, Ambar Narayan, Christopher David Nelson, Quynh Nguyen, Son Nam Nguyen, Dan Nielson, Adesinaola Michael Odugbemi, Pedro Olinto, Daniel Ortega, Betsy Paluck, Aaka Pande, Valeria Perotti, Kyle Peters, Josefina Posadas, Gael Raballand, Martín Rama, Biju Rao, Francesca Recanatini, Thomas Rehermann, Melissa Rekas, Dena Ringold, Halsey Rogers, Mattia Romani, Onno Ruhl, James Rydge, Seemeen Saadat, Gady Saiovici, Claudio Santibañez, Indhira Santos,

Robert Saum, Eva Schiffer, Sergio Schmukler, Pia Schneider, Andrew Schrank, Ethel Sennhauser, Katyayni Seth, Moses Shayo, Sudhir Shetty, Sandor Sipos, Owen Smith, Carlos Sobrado, Nikola Spatafora, Andrew Stone, Mark Sundberg, Bill Sutton, Jeff Tanner, Marvin Taylor-Dormond, Stoyan Tenev, Hans Timmer, Dustin Tingley, Laura Tuck, Tony Tyrrell, Hulya Ulku, Renos Vakis, Tara Vishwanath, Joachim von Amsberg, Adam Wagstaff, Lianqin Wang, Clay Wescott, Josh Wimpey, Noah Yarrow et Renee Yuet-Yee Ho.

ABRÉGÉ

Politiques de développement
et prise de décision individuelle

Abrégé

Politiques de développement et prise de décision individuelle

Nous aspirons tous à gouverner notre vie, et bon nombre de politiques de développement visent à fournir aux populations des économies à revenu faible ou intermédiaire les moyens et les informations dont elles ont besoin tout au long de leur existence. Mais si cette démarche est souvent bonne, elle ne suffit pas toujours. L'exemple des pilotes d'avion peut nous permettre de comprendre pourquoi. Vers le milieu du XX^e siècle, une quantité d'instruments de bord ont été mis au point afin de faciliter le travail des pilotes. Or, dans les années 80, la multiplication des progrès technologiques et des informations supplémentaires ont eu l'effet inverse de ce que les ingénieurs avaient escompté : au lieu d'aider les pilotes à gouverner leur appareil, les cockpits des avions étaient devenus des environnements de plus en

adaptées au corps humain et à ses capacités cognitives. Aujourd'hui, les cockpits d'avion contiennent moins d'instruments qu'il y a quelques dizaines d'années, car la conception des tableaux de bord est basée sur une compréhension plus profonde des processus cognitifs humains (Wiener et Nagel, 1988).

Le titre de ce Rapport, *Pensée, société et comportement*, renvoie à l'idée qu'en analysant la manière dont les êtres humains pensent (les processus de pensée) et dont l'histoire et le contexte influent sur la pensée (l'influence de la société), il est possible d'améliorer la conception et la mise en œuvre des interventions et des politiques de développement qui font appel à des choix et des actes individuels (comportement). Autrement dit, les politiques de développement doivent être repensées avec le souci d'une prise en compte attentive des facteurs humains.

Ce Rapport s'emploie à intégrer les découvertes récentes sur les ressorts psychologiques et sociaux du comportement afin qu'elles puissent être utilisées plus systématiquement par les chercheurs comme par les praticiens dans les communautés du développement. Il s'appuie sur les résultats de recherches actuelles dans de nombreuses disciplines, dont les neurosciences, les sciences cognitives, la psychologie, l'économie comportementale, la sociologie, les sciences politiques et l'anthropologie. Ces travaux aident à expliquer les décisions que les individus prennent sur de nombreux aspects du développement tels que l'épargne, l'investissement, la consommation d'énergie, la santé, ou l'éducation des enfants. Les résultats obtenus permettent également de mieux comprendre la manière dont les comportements collectifs – par exemple un climat général de confiance ou au contraire de corruption – se développent et deviennent ancrés dans une société. Les constats dressés valent pour les habitants des pays en développement, mais aussi pour les professionnels du développement, eux-mêmes sujets à l'erreur dans des contextes décisionnels complexes.

Cette approche enrichit la panoplie d'outils et de stratégies utilisables pour faire avancer le développement et lutter contre la pauvreté. La force de la science écono-

Ce Rapport vise à motiver et guider les chercheurs et les praticiens qui peuvent contribuer à l'élaboration d'un nouvel ensemble d'approches du développement prenant en compte plus complètement les influences psychologiques et sociales.

plus complexes, générateurs de stress voire d'angoisse pour les pilotes. Les taux d'erreurs de pilotage augmentèrent. Il fut donc décidé de faire appel à des experts en ingénierie des facteurs humains – une activité pluridisciplinaire fondée sur l'idée que la prise de décision est le produit d'une interaction entre l'esprit et le contexte. La cabine de pilotage fut repensée dans l'optique d'accorder une grande attention à la manière dont les informations étaient regroupées et présentées, afin qu'elles soient

mique classique est de placer la pensée et la motivation des êtres humains dans une « boîte noire », simplifiant ainsi volontairement « le fonctionnement interne confus et mystérieux des acteurs » (Freese, 2009, 98) en se servant de modèles qui posent souvent comme hypothèse que les individus étudient tous les coûts et les bénéfices possibles du point de vue de leur intérêt personnel avant de prendre une décision raisonnée et rationnelle. Cette vision des choses peut être intéressante et utile, mais elle a aussi ses limites dans un certain nombre de situations en laissant de côté les influences psychologiques et sociales sur le comportement. Les individus ne sont pas des machines à calculer. Ce sont des acteurs malléables et soumis à des émotions, dont les décisions sont influencées par des signaux contextuels, des normes sociales et des réseaux sociaux locaux, et des modèles mentaux communs – autant de paramètres qui interviennent dans ce que les individus perçoivent comme souhaitable, possible ou même « imaginable » pour leurs vies. Les nouveaux outils fondés sur cette prise en compte totale des facteurs humains ne remplacent pas les approches actuelles qui cherchent à agir sur les motivations personnelles et intéressées des individus, mais ils les complètent et les améliorent. Les coûts associés à ces nouvelles approches peuvent être minimes lorsqu'il s'agit de modifier légèrement l'existant, par exemple, changer le moment où des transferts monétaires ont lieu, étiqueter quelque chose différemment, simplifier la procédure d'accès à un service, mettre en place des rappels, activer une norme sociale latente ou mettre en retrait une identité dévalorisée. Dans d'autres cas, c'est à une manière totalement nouvelle de comprendre et de combattre la pauvreté qu'elles nous invitent.

Ces approches sont déjà largement répandues dans les entreprises privées, qui mettent souvent beaucoup d'énergie à comprendre le comportement des clients dans leurs environnements naturels. Lorsqu'une entreprise lance un nouveau produit, que ce soit un paquet de céréales, un dentifrice ou un téléphone portable, elle arrive sur un marché concurrentiel où de petites différences de facilité d'utilisation ou de satisfaction du client peuvent être cruciales pour le succès ou l'échec du produit. Durant la phase de conception, intensive et interactive, l'entreprise réalise d'importantes études qualitatives et quantitatives sur ses clients afin de comprendre des déterminants du comportement apparemment accessoires et pourtant décisifs : quand et où les clients prennent-ils habituellement leur petit déjeuner ? À la maison, à leur travail, à l'école, dans le bus, dans le train, ou en voiture ? Quelle signification sociale est attachée au repas ? Met-il en jeu des rituels affectionnés ? Est-il pris en public ou plutôt dans l'intimité ? Le changement de comportement doit-il être coordonné entre plusieurs personnes ou peut-il être individuel ? Ces exemples peuvent paraître insignifiants comparés aux problèmes auxquels les pouvoirs publics et les organisations internationales sont confrontés dans les pays en développement. Ils sont néanmoins porteurs d'une leçon importante : lorsqu'il en va de la santé de l'entreprise, les concepteurs des produits commencent à regarder de très près comment les êtres

humains pensent et décident *vraiment*. Les ingénieurs, les entreprises privées et toutes les personnes engagées dans le marketing de près ou de loin s'intéressent depuis longtemps aux limites inhérentes des capacités cognitives humaines, au rôle que les préférences sociales et le contexte jouent dans nos prises de décision et à l'utilisation de raccourcis cognitifs et de modèles mentaux pour filtrer et interpréter les informations. La communauté du développement doit faire de même.

Les données dont on dispose sur la prise de décision dans des contextes de pays en développement sont encore insuffisantes, et de plus amples études sont nécessaires pour confirmer bon nombre des implications qui commencent à se profiler en termes de politique publique. Néanmoins, ce Rapport vise à motiver et guider les chercheurs et les praticiens qui peuvent contribuer à découvrir les possibilités et les limites d'un nouvel ensemble d'instruments. Par exemple, est-ce qu'une simplification de la procédure d'inscription à un programme d'aide financière peut augmenter le taux de participation ? Modifier la période d'achat des engrais pour qu'elle coïncide avec les rentrées d'argent des récoltes va-t-il accroître l'utilisation de ces produits ? Peut-on changer l'opinion d'un individu sur ce qui est possible dans la vie et sur ce qui est « bien » pour une société en lui donnant à voir des personnes susceptibles de servir de modèles ? Des campagnes de marketing visant à instaurer une norme sociale de conduite au volant responsable peuvent-elles réduire les taux d'accident de la circulation ? Est-ce qu'en donnant des informations sur la consommation d'énergie de leur voisins, on peut amener les gens à faire des économies d'énergie ? Comme ce Rapport s'emploie à le montrer, les nouvelles réflexions sur les facteurs humains dans la cognition et la prise de décision indiquent clairement que la réponse est oui (voir respectivement Bettinger et al., 2012 ; Duflo, Kremer et Robinson, 2011 ; Beaman et al., 2009 et 2012 ; Habyarimana et Jack, 2011 ; Allcott, 2011 ; Allcott et Rogers, 2014).

À partir des centaines de travaux empiriques relatifs à la prise de décision individuelle sur lesquels repose ce rapport, trois principes ressortent qui donnent la direction à suivre pour définir de nouvelles manières de comprendre le comportement et de concevoir et mettre en œuvre des politiques de développement. Premièrement, les individus établissent la plupart de leurs jugements et de leurs choix automatiquement et non pas de façon réfléchie : c'est ce que nous appelons « la pensée automatique ». Deuxièmement, la façon dont les individus agissent et pensent dépend souvent de ce que font et pensent les personnes de leur entourage : c'est ce que nous appelons « la pensée sociale ». Troisièmement, au sein d'une société donnée, les individus partagent une même vision du sens du monde qui les entoure et d'eux-mêmes : c'est ce que nous appelons « la pensée par modèles mentaux ».

Pour illustrer l'importance de ces trois types de pensée pour le développement, examinons deux problèmes très répandus dans tout le monde en développement (ainsi que dans beaucoup de pays à revenu élevé) : le faible taux d'épargne individuelle et le degré élevé d'endettement des ménages. Une bonne part de la politique économique

repose sur l'hypothèse que, pour faire progresser les taux d'épargne, il faut augmenter le taux de rendement pour les épargnants. En réalité, le comportement d'épargne dépend aussi de facteurs autres que les variables habituelles des prix, des revenus et de la réglementation, notamment les pensées automatiques en réponse à la formulation et à la perception des choix, la tendance générale à respecter les normes sociales, et les modèles mentaux sur la place de l'individu dans la vie. Des expériences réalisées sur le terrain au Kenya, en Afrique du Sud et en Éthiopie démontrent l'importance de ces trois principes face à un problème de développement majeur.

Au Kenya, de nombreux ménages disent qu'ils n'ont pas assez d'argent pour investir dans des produits de santé préventifs, comme des moustiquaires imprégnées d'insecticide. Pourtant, en donnant à des familles une boîte en métal verrouillable, un cadenas et un carnet sur lequel elles inscrivaient simplement le nom d'un produit de santé préventif, des chercheurs ont augmenté l'épargne, et les investissements dans ces produits ont progressé de 66-75 % (Dupas et Robinson, 2013). L'idée du programme était que, bien que l'argent soit fongible – et que les liquidités disponibles puissent être dépensées n'importe quand – les individus ont tendance à allouer les fonds par un processus de « comptabilité mentale » dans lequel ils définissent des catégories de dépenses et ils structurent leurs comportements de dépense en conséquence. La boîte en métal, le cadenas et le carnet portant le nom du produit ont permis aux gens de mettre l'argent dans un compte mental affecté aux produits de santé préventifs. L'intervention a marché parce que la comptabilité mentale est une situation où les individus pensent souvent « automatiquement », et c'est un exemple d'un effet plus général de cadrage ou d'étiquetage par lequel le fait de classer quelque chose dans une catégorie influe sur la manière dont il est perçu.

Les programmes traditionnels d'initiation financière dans les pays à faible revenu ont donné peu de résultats (Xu et Zia, 2012). En revanche, l'idée utilisée récemment en Afrique du Sud d'enseigner des notions de finance par le biais d'un feuilleton télévisé amusant a permis d'améliorer les choix financiers des individus. Les messages financiers étaient transmis à travers le personnage principal du feuilleton, présenté comme un « panier percé ». Les ménages qui avaient regardé le feuilleton pendant deux mois avaient moins de probabilités de parier dans des jeux d'argent et de s'endetter lourdement en achetant des biens à crédit (Berg et Zia, 2013). Les personnages du feuilleton ont déclenché une réponse émotionnelle chez les téléspectateurs, ce qui a rendu ces derniers plus réceptifs aux messages financiers qu'ils ne l'auraient été avec des programmes d'initiation financière classiques. Le succès de l'intervention s'explique par la pensée « sociale » – la tendance que nous avons à nous identifier aux autres et à apprendre des autres.

En Éthiopie, les individus défavorisés expriment souvent des sentiments de faible autonomie psychologique, par exemple par des commentaires comme « nous n'avons pas de rêve ni d'imagination » ou « nous vivons au jour le jour » (Bernard, Dercon et Taffesse, 2011, 1). En 2010, des ménages sélectionnés aléatoirement ont

été invités à regarder une heure de vidéos comprenant quatre documentaires stimulants sur des habitants de leur région qui racontaient comment ils avaient réussi à améliorer leur situation socioéconomique en se fixant des objectifs et en travaillant beaucoup. Six mois plus tard, les ménages qui avaient regardé les vidéos avaient épargné une plus grosse somme d'argent et avaient investi davantage dans l'éducation de leurs enfants, en moyenne. Les études ont montré que les vidéos avaient augmenté les aspirations et les espoirs des personnes qui les avaient regardées, en particulier concernant les études futures de leurs enfants (Bernard et al., 2014). L'étude illustre la capacité d'une intervention à modifier un modèle mental – la croyance qu'un individu a de ce qui est possible dans le futur (Bernard et Taffesse, 2014).

L'idée que l'étiquetage, les personnes « modèles » et les aspirations puissent influencer sur l'épargne n'est pas incompatible avec l'idée que les individus réagissent de manière prévisible à des variations de taux d'intérêt ou de prix ou à d'autres incitations. Les nouvelles approches ne remplacent pas la science économique classique, mais elles améliorent notre compréhension du processus de développement et de la façon dont les interventions et les politiques de développement peuvent être conçues et mises en œuvre.

Le cadre d'analyse du Rapport *Pensée, société et comportement* fait apparaître de nouveaux outils possibles pour atteindre les objectifs de développement, ainsi que de nouveaux moyens de rendre les interventions actuelles plus efficaces. Il apporte de nouveaux points d'entrée pour l'action publique et de nouveaux outils que les praticiens peuvent exploiter pour réduire la pauvreté et accroître la prospérité commune. Ce Rapport analyse comment le fait de prendre en compte plus complètement les facteurs humains dans la prise de décision permet de mieux connaître de nombreux domaines : la perpétuation de la pauvreté, le développement du jeune enfant, les finances des ménages, la productivité, la santé et le changement climatique. Le cadre d'analyse employé et de nombreux exemples du Rapport montrent combien les obstacles qui pèsent sur la capacité des individus à traiter les informations et la façon dont les sociétés influent sur les mentalités peuvent être des sources de handicap pour le développement, mais aussi qu'ils peuvent être changés.

Les trois façons de penser mises en relief dans ce Rapport s'appliquent de la même manière à tous les êtres humains, qu'ils soient pauvres ou riches, qu'ils aient fait des études ou non, qu'ils vivent dans des pays très ou peu développés. Dans ce Rapport, de nombreux exemples observés dans des pays à revenu élevé démontrent l'universalité des facteurs psychologiques et sociaux qui influencent la prise de décision. Le Rapport met en évidence les limitations cognitives des individus de tous les milieux, y compris des membres du personnel de la Banque mondiale (voir « Spotlight 3 » et le chapitre 10). Les professionnels du développement eux-mêmes pensent automatiquement, socialement et par modèles mentaux et, de ce fait, il peut leur arriver de mal identifier les causes des comportements et de passer à côté de solutions potentielles à des problèmes de développement. Les organisations de développement pourraient être plus efficaces si

les praticiens prenaient conscience de leurs propres biais psychologiques et sociaux et si les organisations mettaient en place des procédures pour en atténuer les effets.

Les praticiens du développement qui conçoivent des politiques publiques doivent adopter une démarche plus empirique et expérimentale pour pouvoir identifier les facteurs psychologiques et sociaux influençant les comportements et élaborer des mesures qui fonctionnent avec eux – et non contre eux. Parce qu'une décision individuelle est le fruit d'un processus extrêmement complexe, il est très difficile de prévoir comment les bénéficiaires d'une intervention vont y réagir. La conception et la mise en œuvre des politiques de développement gagneraient à ce que les déterminants des comportements (voir « Spotlight 4 ») soient mieux diagnostiqués et à ce que les fondements des programmes soient testés en amont afin qu'il soit possible d'anticiper les échecs et de créer des boucles de retour de commentaires permettant aux praticiens d'améliorer de manière continue, par touches successives, le contenu des interventions.

Trois principes de prise de décision individuelle

La première partie du Rapport est organisée autour de trois principes de prise de décision : la pensée automatique, la pensée sociale et la pensée par modèles mentaux. Bien que ces principes soient basés sur des études récentes très novatrices dans divers domaines des sciences sociales, il convient de souligner que ces nouvelles études, d'une certaine manière, nous ramènent au point de départ de la science économique avec Adam Smith à la fin du XVIII^e siècle, et à des perspectives qui dominaient au début et au milieu du XX^e siècle (encadré O.1).

Premier principe : la pensée automatique

Selon les hypothèses simplificatrices employées dans un certain nombre de modèles économiques, les acteurs économiques étudient la totalité des informations et des signaux contextuels à leur disposition et regardent loin dans le futur pour prendre au moment présent des décisions raisonnées, censées les faire progresser vers les objectifs figés qu'ils se sont fixés à long terme. Bien entendu, dans la réalité, les individus ne procèdent presque jamais ainsi lorsqu'ils doivent prendre une décision (voir par exemple Gilovich, Griffin et Kahneman, 2002 ; Goldstein, 2009). En général, ils disposent de plus d'informations que ce qu'ils peuvent traiter. Il existe une trop grande quantité de façons d'organiser les informations qui influent sur pratiquement n'importe quelle décision.

Ainsi, les psychologues distinguent depuis longtemps deux types de processus que les individus utilisent lorsqu'ils pensent : les processus qui sont rapides, automatiques, dénués d'effort et associatifs ; et les processus lents, réfléchis, laborieux, séquentiels et réflexifs. Les psychologues décrivent les deux modes, métaphoriquement, comme deux systèmes distincts dans le cerveau : le Système 1, le « système automatique », et le Système 2, « le système réfléchi » (Kahneman, 2003). Le chapitre 1 traite de cette division plus en détail, mais le tableau O.1 la présente

succinctement. La plupart des individus se voient comme des sujets pensant de manière essentiellement réfléchie – mais naturellement ils pensent en général à leurs propres processus de pensée de façon automatique et sous l'influence de modèles mentaux reçus sur ce qu'ils

Encadré O.1 L'évolution de la pensée économique sur la prise de décision des individus

Depuis les travaux fondateurs d'Adam Smith ([1759, 1776] 1976), les économistes ont exploré des facteurs psychologiques et sociaux influençant la prise de décision individuelle. John Maynard Keynes a mis en évidence « l'illusion monétaire » – la tendance à voir la valeur nominale de l'argent au lieu de sa valeur réelle – et l'a utilisée dans sa proposition de solution au chômage. Il a également fait apparaître que bon nombre de nos investissements à long terme résultent d'« instincts animaux » – les intuitions et les émotions – et non pas d'un calcul mûrement réfléchi. Gunnar Myrdal a étudié la stagnation culturelle. Herbert Simon et F. A. Hayek ont fondé une bonne partie de leurs travaux sur le constat que les êtres humains ne peuvent traiter qu'une certaine quantité d'informations à la fois et ne sont pas capables de peser soigneusement les coûts et les bénéfices de chaque effet possible de leurs décisions. Pour Albert Hirschman, il était utile de rappeler que les individus ont des motivations complexes et qu'ils apprécient la coopération et la loyauté.

Cependant, durant une bonne partie du XX^e siècle, à travers les travaux de Paul Samuelson et beaucoup d'autres, il y a eu « une tendance constante à rejeter les éléments hédonistes, introspectifs, psychologiques » (Samuelson, 1938, 344). Milton Friedman, dans ses célèbres « Essais d'économie positive » (1953), et d'autres économistes ont soutenu avec vigueur dans les années 50, à partir des données disponibles à l'époque, que les économistes n'avaient pas besoin d'intégrer les facteurs psychologiques dans leurs prévisions du comportement du marché. L'acteur économique individuel pouvait être considéré comme un agent impassible, rationnel et uniquement motivé par son intérêt personnel dans la mesure où les individus ne rentrant pas dans ce schéma seraient exclus du marché par ceux qui se comportaient de cette manière. Dans de nombreux cercles, on en est arrivé à tenir pour acquises les hypothèses du calcul parfait et des préférences fixes et entièrement égocentriques sur lesquelles reposaient les modèles économiques standard.

Les 30 dernières années de recherches sur la prise de décision dans différentes sphères des sciences comportementales et sociales ont amené les économistes à un stade où ils mesurent et formalisent les aspects psychologiques et sociaux de la prise de décision que bon nombre d'éminents fondateurs de la science économique jugeaient importants. Des études empiriques montrent que les individus ne prennent pas leurs décisions en tenant compte de tous les coûts et de tous les bénéfices attendus. L'être humain veut se conformer aux attentes sociales. Ses goûts ne sont pas figés ni ne changent de manière arbitraire. Les préférences individuelles dépendent du contexte où elles sont invoquées ainsi que des institutions sociales qui ont formé les cadres interprétatifs à travers lesquels les individus voient le monde (Basu, 2010 ; Fehr et Hoff, 2011).

L'économie est donc revenue à son point de départ. Après un répit d'environ 40 ans, le monde est en train de réinventer une science économique fondée sur une compréhension plus réaliste des êtres humains. Mais cette fois, elle s'appuie sur une importante somme d'informations empiriques – des éléments au niveau micro provenant de diverses sciences comportementales et sociales. Contrairement à un ordinateur, l'esprit humain n'est pas logique, mais psychologique ; il n'est pas rigide, mais malléable. Il est certainement rationnel de traiter d'une manière identique des problèmes identiques, mais souvent les individus ne procèdent pas ainsi ; ils modifient leurs choix lorsque la solution par défaut ou l'ordre des choix sont modifiés. Les individus font appel à des modèles mentaux qui sont fonction du contexte et de la culture pour interpréter les situations et prendre des décisions fonction du contexte et de la culture. Ce Rapport montre qu'une perspective plus interdisciplinaire sur le comportement humain peut améliorer la capacité prédictive de la science économique et apporter de nouveaux outils pour les politiques de développement.

Tableau O.1 Les individus ont deux systèmes de pensée

Les individus ont deux systèmes de pensée : le système automatique et le système réfléchi. Le système automatique influence presque tous nos jugements et nos décisions.

Système automatique	Système réfléchi
Examine ce qui vient automatiquement à l'esprit (<i>cadre étroit</i>)	Examine un vaste ensemble de facteurs pertinents (<i>cadre large</i>)
Ne demande pas d'effort	Demande un effort
Basé sur les associations	Basé sur le raisonnement
Intuitif	Réflexif

Sources : Kahneman, 2003 ; Evans, 2008.

sont et sur la manière dont l'esprit humain fonctionne. En réalité, le système automatique influence la plupart de nos jugements et de nos décisions, souvent beaucoup, voire totalement. La plupart du temps, une grande majorité d'individus ne sont pas conscients de quantités d'éléments qui influencent leurs décisions. Une personne qui pense automatiquement à un moment donné peut faire ce qu'elle estime elle-même être des erreurs importantes et systématiques ; c'est-à-dire qu'une personne peut se retourner sur les choix qu'elle a faits en pensant automatiquement et regretter de ne pas avoir pris d'autres décisions.

Le mode de pensée automatique nous conduit à simplifier les problèmes et à les voir dans un *cadre étroit*. Nous complétons les informations manquantes à partir des suppositions que nous faisons sur le monde et nous évaluons les situations en nous fondant sur des associations venant automatiquement à l'esprit et sur des systèmes de croyance que nous prenons pour acquis. Ce faisant, nous pouvons mal interpréter une situation, de la même façon qu'une personne qui regarde un square par une petite fenêtre peut croire qu'elle se trouve dans un lieu plus bucolique (figure O.1).

Le fait que les individus pensent automatiquement a d'importantes conséquences pour comprendre les problèmes de développement et élaborer les meilleures mesures pour y remédier. Si les responsables publics révisent leurs hypothèses sur le degré de réflexion des individus lorsqu'ils doivent prendre une décision, ils pourront peut-être concevoir des interventions telles qu'il sera plus simple et plus facile aux individus concernés de choisir des comportements en accord avec les résultats qu'ils recherchent et leur intérêt.

À titre d'exemple, les responsables publics peuvent aider en accordant beaucoup d'attention à des facteurs comme la formulation des choix et les solutions par défaut – ce que l'on appelle « *l'architecture des choix* » (Thaler et Sunstein, 2008). La manière dont le coût d'un emprunt est formulé peut influencer sur le montant d'un prêt à taux d'intérêt élevé que les individus vont choisir de souscrire. Dans beaucoup de pays, certaines des personnes les plus pauvres considèrent inéluctable de souscrire régulièrement des petits crédits de courte durée sans garantie dont le taux

d'intérêt dépasserait 400 % si on le multipliait sur une année. Pourtant, les emprunteurs ne sont souvent pas conscients du coût réel de ces crédits. Aux États-Unis, des sociétés de prêt sur salaire accordent des crédits de courte durée à des salariés jusqu'au jour où ils reçoivent leur paye suivante. Le coût du prêt est généralement présenté sous la forme de frais forfaitaires pour chaque prêt – par exemple 15 dollars pour chaque centaine de dollars empruntée sur deux semaines – au lieu d'un taux d'intérêt annuel effectif, ou du coût total si le prêt était prolongé.

Une expérience réalisée en conditions réelles aux États-Unis a démontré le rôle joué par la formulation en testant une intervention où le coût de l'emprunt était présenté de manière plus transparente (Bertrand et Morse, 2011). Un groupe de personnes a reçu l'enveloppe standard de la société de prêt sur salaire, comprenant l'argent liquide et les formulaires à remplir pour le crédit. L'enveloppe indiquait le montant dû et la date d'échéance, comme au panneau a de la figure O.2. Un autre groupe a reçu une enveloppe d'argent liquide qui indiquait aussi le cumul des frais en dollars si le crédit était prolongé pendant trois mois, en le comparant aux frais facturés pour un emprunt du même montant avec une carte de crédit (figure O.2, panneau b). Les personnes qui avaient reçu l'enveloppe dans laquelle les coûts du crédit étaient reformulés en montants cumulés en dollars avaient 11 % de probabilités en moins d'emprunter à une société de prêt sur salaire dans les quatre mois suivant l'intervention. L'étude illustre une conséquence essentielle du chapitre 1, à savoir que le fait de modifier légèrement les informations fournies et la forme sous laquelle elles le sont peut aider les individus à prendre de meilleures décisions.

Second principe : la pensée sociale

Les individus sont des animaux sociaux qui sont influencés par des préférences sociales, des réseaux sociaux, des identités sociales et des normes sociales : la plupart des gens se soucient de ce que les personnes autour d'eux font et de la façon dont ils s'intègrent dans leur groupe, et imitent le comportement des autres presque automatiquement (figure O.3). Beaucoup d'individus ont des préférences sociales pour l'équité et la réciprocité et ont un esprit de coopération. Ces traits peuvent produire des effets collectifs à la fois bons et mauvais ; les sociétés où règne un haut niveau de confiance, comme celles où la corruption est répandue, nécessitent une quantité importante de coopération (voir « Spotlight 1 »). Le chapitre 2 est consacré à la « pensée sociale ».

La *socialité des êtres humains* (la tendance qu'ils ont à se préoccuper des autres et à s'associer entre eux) ajoute un degré de complexité et de réalisme à l'analyse de la prise de décision et du comportement des individus. De nombreuses politiques économiques partent du principe que les individus sont des décideurs autonomes et soucieux avant tout de leur propre intérêt, c'est pourquoi elles sont souvent axées sur des incitations matérielles externes, comme les prix. Cependant, la socialité de l'être humain a pour conséquence que son comportement est également influencé par les attentes sociales, la reconnaissance sociale, les schémas de coopération, la

sollicitude à l'égard des membres de son groupe et les normes sociales. D'ailleurs, la manière dont les institutions sont conçues et dont elles organisent les groupes et utilisent les incitations matérielles peut refouler ou susciter la motivation à réaliser des tâches coopératives comme la participation au développement local et la surveillance des écoles.

Les individus se comportent souvent comme des *coopérateurs conditionnels* - c'est-à-dire qu'ils préfèrent coopérer tant que les autres coopèrent. La figure O.4 montre les résultats d'un « jeu sur les biens publics »

proposé dans huit pays. Il montre que même si la proportion entre les « coopérateurs conditionnels » et les « individualistes » varie selon les pays, les coopérateurs conditionnels sont le type dominant dans les huit pays. En d'autres termes, la théorie classique du comportement économique ne tient dans aucune des sociétés où ce comportement a été étudié (Henrich et al., 2001).

Les préférences et les influences sociales peuvent mener les sociétés à des schémas collectifs de comportement qui s'auto-renforcent. Très souvent, ces schémas sont hautement souhaitables, car ils représentent des

Figure O.1 La pensée automatique nous donne une vision partielle du monde

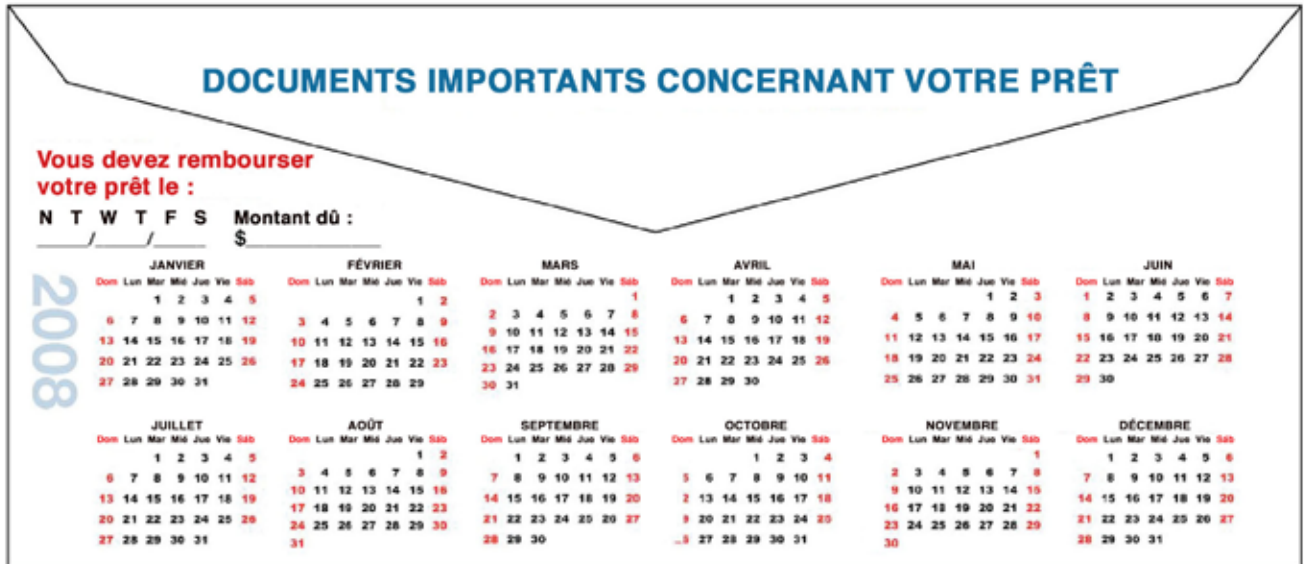
Pour apprécier une situation et prendre une décision, dans la plupart des cas, nous pensons automatiquement. Nous utilisons un cadre étroit et nous nous servons de suppositions et d'associations par défaut, ce qui peut nous donner une idée fautive de la situation. Même des détails apparemment inutiles sur la manière dont une situation est présentée peuvent influencer sur la perception que nous en avons, car nous avons tendance à tirer immédiatement des conclusions à partir d'informations limitées.



Figure O.2 La reformulation des décisions à prendre peut améliorer les conditions de vie : le cas du prêt sur salaire

a L'enveloppe standard

Un salarié qui demande un prêt sur salaire reçoit son argent dans une enveloppe. L'enveloppe standard ne contient qu'un calendrier et la date d'échéance du crédit.



b. L'enveloppe qui compare le coût du prêt sur salaire et le coût d'un prêt par carte de crédit

Lors d'une expérience réalisée en conditions réelles, des emprunteurs choisis aléatoirement reçoivent des enveloppes indiquant le cumul des frais en dollars si le prêt sur salaire a une échéance de trois mois, comparé aux frais facturés pour un emprunt du même montant avec une carte de crédit.

Ce qu'il vous en coûtera si vous empruntez 300 USD	
PRÊT SUR SALAIRE (15 USD de frais pour 100 USD empruntés) Si vous remboursez dans :	Carte de crédit (pour un taux annuel de 20 %) Si vous remboursez dans :
2 semaines 45 USD	2 semaines 2,50 USD
1 mois 90 USD	1 mois 5 USD
2 mois 180 USD	2 mois 10 USD
3 mois 270 USD	3 mois 15 USD

Les emprunteurs ayant reçu l'enveloppe précisant le coût des prêts en dollars avaient 11 % de probabilités en moins d'emprunter dans les quatre mois suivants que le groupe ayant reçu l'enveloppe standard. Le nombre de prêts sur salaire a diminué lorsque les consommateurs ont pu réfléchir plus généralement au coût véritable de l'emprunt.

modèles de confiance et de valeurs partagées. Mais lorsque les comportements de groupe influencent les préférences individuelles et que les préférences individuelles se combinent pour constituer des comportements de groupe, les sociétés risquent aussi de coordonner leur activité autour d'un thème commun négatif, voire destructeur pour la communauté. La ségrégation raciale ou ethnique et la corruption en sont deux exemples (voir « Spotlight 1 »). Lorsque des « points coordonnés » qui s'auto-renforcent apparaissent dans une société, ils peuvent être très résistants au changement. Les significations et les normes sociales, et les réseaux sociaux

dont nous faisons partie, nous tirent vers certains cadres et schémas de comportement collectif.

À l'inverse, la prise en compte du facteur humain de la socialité peut aider à imaginer de nouvelles interventions et à rendre plus efficaces celles qui existent déjà. En Inde, des chercheurs ont suivi un groupe de clients de services de microfinance désignés aléatoirement pour se rencontrer toutes les semaines au lieu d'une fois par mois ; ils avaient davantage de contacts sociaux informels entre eux deux ans après la fin du cycle de crédit, étaient plus disposés à mutualiser les risques, et avaient trois fois moins de probabilités de ne pas rembourser leur

Figure O.3 Ce que les autres pensent, attendent et font influe sur nos préférences et nos décisions

L'individu est par nature un être social. Nos décisions sont souvent influencées par ce que les autres pensent et font et ce qu'ils attendent de nous. Les autres peuvent nous tirer vers certains cadres et schémas de comportement collectif.



deuxième prêt (Feigenberg, Field et Pande, 2013). En Ouganda et au Malawi, on a constaté que les activités de vulgarisation agricole donnaient de bien meilleurs résultats lorsque les formations faisaient appel à d'autres agriculteurs (Vasilaky et Leonard, 2013 ; BenYishay et Mobarak, 2014). En général, les individus veulent rembourser leurs prêts et adopter des technologies plus performantes, mais ils peuvent avoir du mal à se motiver pour le faire. Une intervention peut s'appuyer sur des motivations sociales pour les aider à atteindre leurs objectifs et protéger leurs intérêts.

Le cas d'une situation d'urgence survenue à Bogotá, en Colombie, montre qu'une action publique peut avoir un effet positif ou négatif sur les comportements coopératifs selon la manière dont elle est conçue (voir « Spotlight 5 »). En 1997, une partie d'un tunnel alimentant la ville en eau s'est effondrée, provoquant une pénurie d'eau. Le premier geste de la mairie a été de décréter l'état d'urgence et de lancer une campagne de communication pour prévenir les habitants de la crise à venir. Alors que cette mesure était censée encourager les économies d'eau, elle a eu l'effet inverse : la consommation d'eau a augmenté et les

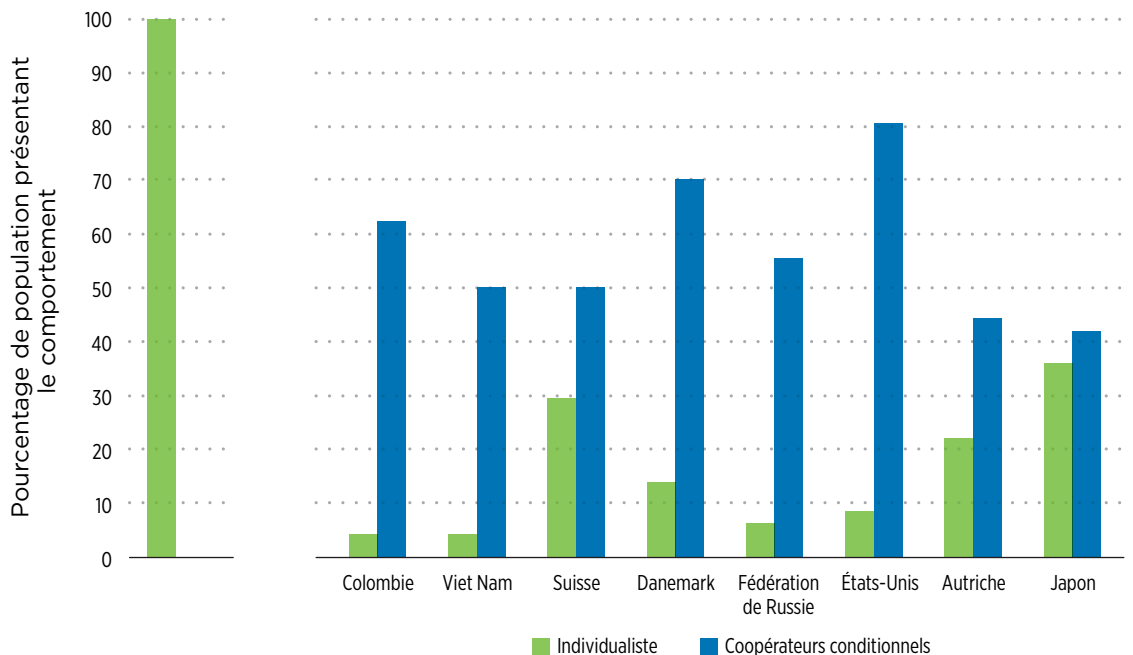
habitants ont constitué des réserves d'eau. Se rendant compte du problème, les autorités de la ville ont modifié leur stratégie de communication, envoyé des bénévoles pour indiquer à la population les mesures d'économie les plus efficaces, et commencé à publier tous les jours les consommations d'eau et le nom des personnes qui coopéraient ou pas. Le maire est apparu dans un spot télévisé en train de prendre une douche avec sa femme, expliquant que l'on pouvait fermer le robinet pendant que l'on se savonnait et suggérant de prendre des douches à deux. Ces stratégies ont renforcé la coopération, et les habitants ont continué à consommer moins d'eau longtemps après la réparation du tunnel.

Le principe de la pensée sociale a plusieurs conséquences sur le plan de l'action publique. Le chapitre 2 étudie l'étendue des incitations économiques et sociales possibles dans un monde où la socialité de l'être humain constitue un facteur essentiel qui influence notre comportement ; il montre également comment les institutions et les interventions peuvent être conçues de manière à favoriser les comportements coopératifs, et comment les réseaux sociaux et les normes sociales

Figure O.4 Dans des situations expérimentales, la plupart des gens se comportent comme des coopérateurs conditionnels plutôt que comme des individualistes

Le modèle économique standard (panneau a) suppose un comportement individualiste. Les données de l'expérience proprement dite (panneau b) montrent que dans les huit sociétés, la plupart des gens se comportent comme des coopérateurs conditionnels plutôt que comme des individualistes lorsqu'ils jouent au jeu sur les biens publics. Le modèle individualiste n'était soutenu dans aucune des sociétés étudiées.

a. Modèle économique standard b. Données de l'expérience standard



Source : Martinsson, Pham-Khanh et Villegas-Palacio, 2013.

Note : Les autres joueurs ne rentrent dans aucune des deux catégories, ce qui explique que la somme des barres ne fasse pas 100 %.

orientent le comportement et peuvent servir de base à de nouveaux types d'interventions.

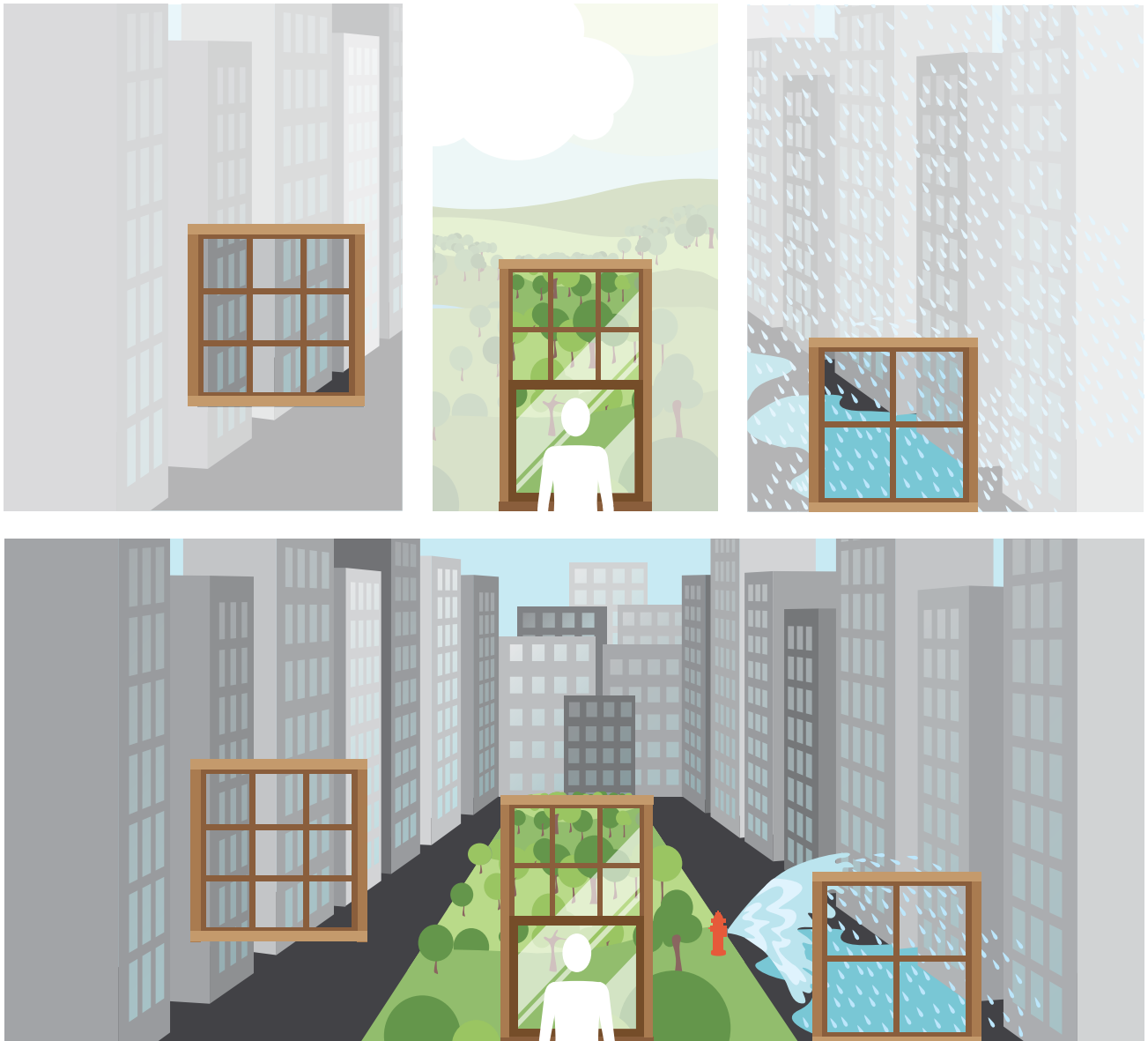
Troisième principe : la pensée par modèles mentaux

Lorsque les individus pensent, ils ne recourent généralement pas à des concepts qu'ils ont inventés eux-mêmes. Ils utilisent au contraire des notions, des catégories, des identités, des prototypes, des stéréotypes, des relations causales et des visions du monde issus de

leurs communautés – qui sont autant d'exemples de *modèles mentaux*. Les modèles mentaux influent sur ce que les individus perçoivent et comment ils interprètent ce qu'ils perçoivent, comme le montre la figure O.5. Il existe des modèles mentaux sur le niveau de conversation que l'on peut avoir avec les enfants, sur les risques à assurer, sur les raisons d'épargner, sur les caractéristiques du climat, ou encore sur les causes des maladies. Beaucoup de modèles mentaux sont utiles ; d'autres ne le sont pas et contribuent à perpétuer la pauvreté d'une génération à l'autre. Les modèles mentaux proviennent du côté

Figure O.5 La pensée a recours à des modèles mentaux

Les individus ne réagissent pas à une situation objective, mais à des représentations mentales de la situation. Pour construire leurs représentations mentales, les individus ont recours à des cadres interprétatifs fournis par les « modèles mentaux ». Ils ont accès à de nombreux modèles mentaux, souvent contradictoires. Le fait d'utiliser un modèle mental différent peut modifier ce qu'une personne perçoit et comment elle l'interprète.



cognitif des interactions sociales, ce que l'on appelle souvent « la culture ». La culture influence la prise de décision individuelle parce qu'elle constitue un ensemble de systèmes de signification interdépendants que les individus utilisent lorsqu'ils agissent et font des choix. Ces systèmes de signification fonctionnent comme des outils qui autorisent et guident nos actions (DiMaggio, 1997).

Les modèles mentaux et les croyances et pratiques sociales deviennent souvent profondément ancrés dans les individus. Nous avons tendance à intérioriser certains aspects de la société en les considérant comme des vérités sociales inéluctables, allant de soi. Les modèles mentaux des individus influencent la représentation qu'ils ont de ce qui est juste, de ce qui est naturel et de ce qui est possible dans la vie. Les relations et les structures sociales, à leur tour, forment la base du « bon sens », une construction sociale qui représente les informations, les idéologies et les aspirations que les individus tiennent pour acquis et dont ils se servent pour prendre des décisions – et qui dans certains cas augmentent les différences sociales. De nombreux écrits d'anthropologues et d'autres chercheurs en sciences sociales soulignent que ce que les gens prennent pour des évidences et du bon sens (leurs modèles mentaux élémentaires de leur monde et de son fonctionnement) découle souvent de relations économiques, d'affiliations religieuses et d'identités sociales (Bourdieu, 1977 ; Kleinman, 2006). Selon une bonne partie de ces travaux, lorsque des modèles mentaux ont été intériorisés, obtenir un changement social peut nécessiter d'influer non seulement sur le processus décisionnel cognitif d'individus particuliers, mais aussi sur les pratiques et les institutions sociales.

Le *stéréotype* est un exemple classique de modèle mental : c'est un modèle mental de groupe social. Les stéréotypes ont un impact sur les opportunités accessibles aux individus et influent sur les processus d'intégration et d'exclusion sociale. Du fait des stéréotypes, les personnes appartenant à des groupes défavorisés ont tendance à sous-estimer leurs capacités (Guyon et Huillery, 2014) et peuvent même faire moins bien dans des situations sociales où on leur rappelle à quel groupe elles appartiennent. De cette manière, entre autres, les stéréotypes peuvent s'auto-réaliser et renforcer les différences économiques entre les groupes (voir par exemple Ridgeway 2011 sur les stéréotypes liés au genre).

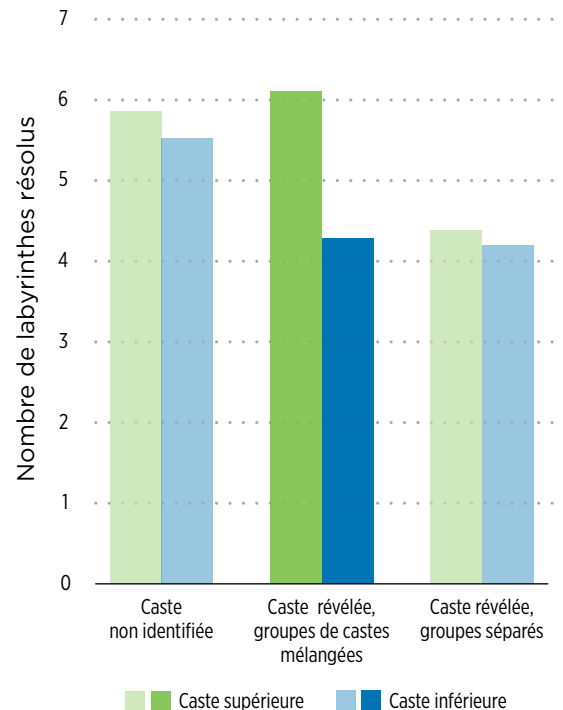
Dans une expérience réalisée en Inde, les garçons d'une caste inférieure arrivaient globalement aussi bien à résoudre des puzzles que les garçons d'une caste supérieure lorsque l'appartenance aux castes n'était pas dévoilée (figure O.6). En revanche, dans les groupes de castes mélangées lorsque les castes des garçons étaient révélées avant le début des exercices, les résultats montraient un écart important (23%) entre les castes en défaveur des garçons de la caste inférieure, en tenant compte d'autres variables individuelles (Hoff et Pandey, 2006 et 2014). Mettre en avant les castes auxquelles les garçons appartenaient les a renvoyés à leur identité, ce qui a eu une incidence sur leurs performances. Les résultats des garçons de la caste inférieure dévalorisée ont diminué par rapport à celles des garçons de la caste supérieure. Lorsque la caste était révélée aux garçons de

la caste supérieure alors qu'ils n'étaient pas mélangés aux garçons de la caste inférieure, les garçons de la caste supérieure ont fait moins bien, peut-être parce que cette révélation a déclenché un sentiment de valorisation et l'idée que le test était inutile. La simple présence d'un stéréotype peut contribuer à produire des différences de capacité mesurées, qui peuvent à leur tour renforcer le stéréotype et servir à justifier la différenciation et l'exclusion : un cercle vicieux s'installe.

Trouver des moyens de briser ce cycle pourrait beaucoup améliorer les conditions de vie des individus marginalisés. D'après des observations réalisées dans différents contextes, il semble possible de neutraliser des stéréotypes et d'accroître les aspirations en invoquant des identités positives. Amener les individus à considérer leurs points forts s'est traduit par une amélioration

Figure O.6 Révéler une identité stigmatisée ou valorisée peut influencer sur les performances des élèves

Des garçons d'une caste supérieure et d'une caste inférieure habitant des villages en Inde ont été répartis aléatoirement dans différents groupes où l'identité de caste était ou non révélée. Dans le groupe où la caste n'a pas été révélée, l'aptitude des garçons des deux castes à résoudre des labyrinthes était statistiquement indiscernable. Le fait de révéler les castes dans les classes où les deux castes étaient mélangées a entraîné une baisse des résultats des garçons de la caste inférieure. En revanche, lorsque les castes étaient révélées dans les classes où les deux castes étaient séparées – un indicateur d'appartenance à la classe supérieure – les résultats ont été moins bons à la fois chez les garçons de la caste supérieure et chez ceux de la caste inférieure ; une fois de plus, leurs performances étaient statistiquement indiscernables.



Source : Hoff et Pandey, 2014.

des résultats scolaires chez des minorités à risque aux États-Unis, un plus grand intérêt envers des programmes de lutte contre la pauvreté chez les pauvres, et une probabilité plus élevée de trouver du travail chez les chômeurs au Royaume-Uni (Cohen et al., 2009 ; Hall, Zhao et Shafir, 2014 ; Bennis, 2013).

Ces considérations enrichissent la panoplie d'outils des responsables publics par d'autres voies également. Une catégorie d'interventions de plus en plus importante dans le domaine du développement fait intervenir les médias. Les œuvres de fiction, comme les feuilletons, peuvent modifier les modèles mentaux (voir « Spotlight 2 » sur l'éducation par le divertissement). Par exemple, dans des sociétés à taux de fécondité élevé, on a fait regarder à un groupe de personnes des séries télévisées prenantes sur des familles ayant peu d'enfants ; les taux de fécondité ont diminué dans ce groupe de personnes (Jensen et Oster, 2009 ; La Ferrara, Chong et Duryea, 2012).

Les modèles mentaux communs sont vivaces et peuvent exercer une influence majeure sur les choix individuels et les effets sociaux cumulés. Dans la mesure où les modèles mentaux sont dans une certaine mesure malléables, les interventions peuvent les cibler pour promouvoir des objectifs de développement. Les individus ont de nombreux modèles mentaux différents et concurrents auxquels ils peuvent faire appel dans n'importe quelle situation ; celui qu'ils vont utiliser est celui que le contexte va activer. Les politiques qui confrontent les individus à de nouvelles façons de penser et à d'autres manières de voir le monde peuvent élargir l'ensemble de modèles mentaux disponibles et jouer ainsi un rôle important dans le développement.

Action publique et facteurs psychologiques et sociaux

Très souvent, une meilleure compréhension de la prise de décision individuelle peut aider les sociétés à atteindre des objectifs largement partagés, comme augmenter l'épargne ou améliorer la santé, et permettre ainsi aux individus de vivre mieux. Le tableau O.2 présente des exemples d'interventions fondées sur une compréhension plus réaliste du comportement humain en prenant en compte les facteurs humains. Exploiter les apports des sciences comportementales et sociales modernes peut déboucher sur de nouveaux types d'intervention très efficaces par rapport à leur coût.

Mieux comprendre le comportement humain peut améliorer les politiques de développement. Alors que la première partie du Rapport est structurée suivant les principes du comportement humain, la deuxième partie est organisée par problème de développement et illustre comment ces principes peuvent s'appliquer à un certain nombre de domaines de politique publique.

Pauvreté

La pauvreté ne désigne pas seulement un manque de ressources matérielles, mais également un contexte dans lequel des décisions sont prises. Elle peut imposer aux individus une charge cognitive telle qu'il leur est particulièrement difficile de penser de manière réfléchie (Mullainathan et Shafir, 2013). Les personnes qui doivent mobiliser beaucoup d'énergie mentale pour simplement satisfaire des besoins quotidiens, comme la nourriture et l'eau salubre, en ont moins à consacrer à une réflexion

Tableau O.2 Exemples d'interventions comportementales très efficaces par rapport à leur coût

Intervention	Description	Résultat
Rappels	Des SMS ont été envoyés chaque semaine aux patients pour leur rappeler de prendre leurs médicaments contre le VIH au Kenya.	Observance d'un traitement médical Les rappels hebdomadaires ont amélioré le taux d'observance thérapeutique (de 40 % au départ, il est passé à 53 %).
Cadeaux non monétaires	De petites récompenses et incitations non financières – comme des lentilles et des assiettes en métal – ont été combinées à un dispositif de vaccination fiable au sein de la communauté en Inde.	Taux de vaccination Chez les enfants âgés de 1 à 3 ans, les taux de vaccination complète ont été de 39 % avec les lentilles, contre 18 % dans le groupe ayant seulement bénéficié du dispositif de vaccination fiable. Dans les zones sans intervention, le taux de vaccination complète était de 6 %.
Avis au public	De petits autocollants ont été placés dans des autobus sélectionnés aléatoirement pour encourager les passagers à interpeler les chauffeurs lorsqu'ils conduisaient imprudemment au Kenya.	Accidents de la circulation Les taux de sinistres annuels pour des accidents ont baissé, passant de 10 % à 5 %.
Produits plus pratiques à utiliser	Des distributeurs de chlore ont été mis à disposition gratuitement à des sources d'eau locales, et des agents ont été recrutés pour aller dans les habitations inciter les ménages à traiter leur eau au chlore au Kenya.	Adoption de la chloration Le taux d'adoption a été de 60 % dans les foyers possédant un distributeur, contre 7 % dans le groupe de contrôle.
Messages stimulants	On a présenté à des ménages pauvres des vidéos montrant des gens comme eux qui avaient échappé à la pauvreté ou amélioré leur situation socioéconomique en Éthiopie.	Aspirations et investissements Les aspirations pour les enfants ont augmenté. Le total de l'épargne et des investissements dans les études avait augmenté après six mois.
Calendrier des transferts monétaires	Une partie d'un transfert monétaire conditionnel était automatiquement épargnée et versée en une fois au moment où les familles devaient décider d'inscrire les enfants à l'école en Colombie.	Scolarisation dans l'enseignement supérieur Le taux de scolarisation a augmenté l'année scolaire suivante, et il n'y a pas eu de baisse de la fréquentation durant l'année.

Sources : Pop-Eleches et al., 2011 ; Banerjee et al., 2010 ; Habyarimana et Jack, 2011 ; Kremer et al., 2009 ; Bernard et al., 2014 ; Barrera-Osorio et al., 2011.

approfondie que ceux qui, simplement parce qu'ils vivent dans une région dotée d'infrastructures et d'institutions de qualité, peuvent se consacrer à investir dans une entreprise ou à participer à des réunions de commissions scolaires. Les pauvres sont donc parfois contraints de faire encore plus appel au processus de décision automatique que les autres (chapitre 4).

En Inde, par exemple, les producteurs de canne à sucre perçoivent généralement leur revenu une fois par an, au moment de la récolte. L'écart substantiel entre le revenu dont ils disposent à la veille et au lendemain de la récolte influe sur leurs décisions financières. Juste avant la récolte, ils auront bien plus probablement contracté des prêts et donné en gage une partie de leurs biens. Ces difficultés financières mettent alors leurs ressources cognitives à rude épreuve (Mani et al., 2013). Ils obtiennent de plus mauvais résultats sur les mêmes séries de tests cognitifs avant d'avoir perçu le revenu de leur récolte qu'après – un écart équivalent à quelque 10 points de QI. En ce sens, la pauvreté impose une « *taxe cognitive* ».

Les sciences comportementales et sociales modernes peuvent inspirer de nouvelles formes d'intervention susceptibles de présenter un très bon rapport coût-efficacité.

Une politique de développement visant à réduire ou à supprimer la taxe cognitive sur la pauvreté pourrait tenter de décaler le moment où les décisions critiques sont prises de manière à ce qu'elles n'interviennent pas durant les périodes où un faible niveau de capacité cognitive et d'énergie (« bande passante ») est prévisible (en reportant par exemple la décision d'inscrire les enfants à l'école à une période où les revenus sont plus élevés), ou d'axer son assistance sur les décisions susceptibles d'exiger beaucoup de bande passante (comme le choix d'un régime d'assurance-maladie ou l'inscription à un programme d'enseignement supérieur).

Les études psychologiques et anthropologiques indiquent par ailleurs que la pauvreté produit un modèle mental au travers duquel les pauvres se voient et voient leurs possibilités. Elle peut notamment éroser la capacité à imaginer une vie meilleure (Appadurai, 2004). Les données montrent également que les interventions et politiques qui modifient ce modèle mental de manière à permettre aux individus de prendre plus facilement conscience de leur propre potentiel – ou qui évitent au moins de rappeler aux pauvres leur dénuement – peuvent améliorer des résultats fondamentaux du développement comme les taux de réussite scolaire, de participation au marché du travail et d'adoption des programmes de lutte contre la pauvreté.

Développement de l'enfant

Des niveaux de stress élevés et une stimulation socioémotionnelle et cognitive insuffisante dans la petite enfance, généralement associés à la pauvreté, peuvent compromettre le développement du mécanisme de décision automatique (l'aptitude à maîtriser le stress par exemple) et du mécanisme de réflexion (la capacité d'attention). Le chapitre 5 examine ces questions.

Dans tous les pays étudiés à ce jour, qu'il s'agisse de pays à revenu faible, intermédiaire ou élevé, on observe dès l'âge de trois ans un écart entre les compétences, cognitives et non cognitives, des enfants de ménages situés dans la partie inférieure de la distribution des richesses nationales et de ceux de ménages occupant la partie supérieure. Cette disparité procède en partie de problèmes auxquels l'action publique peut remédier.

Le problème concernant la stimulation insuffisante des enfants est particulièrement préoccupant pour les pays à faible revenu. Une étude portant sur les soins prodigués par les mères à leurs enfants dans 28 pays en développement a constaté que les activités d'éveil socioémotionnel ne variaient pas sensiblement en fonction du niveau de développement. En revanche, la stimulation cognitive exercée par les mères est systématiquement inférieure dans les pays dont les indicateurs sur les variables économiques, sanitaires et éducatives de l'Indice de développement humain (IDH) des Nations Unies sont les plus faibles (figure O.7). Dans cette étude, le degré de stimulation cognitive a été mesuré par le nombre de fois que la personne qui s'occupe de l'enfant lui lit des livres, lui raconte des histoires et lui apprend à nommer les choses, à compter ou à dessiner. Quand la stimulation cognitive des nourrissons est faible, les interactions linguistiques dont ils bénéficient sont moins nombreuses et moins complexes, ce qui peut compromettre leur aisance linguistique et leur réussite scolaire ultérieures.

D'après une étude de vingt ans conduite en Jamaïque (Gertler et al., 2014), la stimulation dans la prime enfance influe considérablement sur la réussite de l'adulte sur le marché du travail. Des agents de santé de proximité se sont rendus une fois par semaine chez des mères pour leur montrer comment jouer et communiquer avec leurs enfants de manière à favoriser leur développement cognitif et émotionnel. Les enfants sélectionnés de manière aléatoire pour participer au programme gagnaient, une fois parvenus à l'âge adulte, un salaire supérieur de 25 % à ceux du groupe de contrôle – pourcentage suffisant pour combler l'écart de revenu avec une population non défavorisée.

Situation financière des ménages

Il est difficile de prendre des décisions financières avisées. Cela suppose que les individus prennent la juste mesure du coût ultérieur de l'argent, qu'ils tiennent impartialement compte des gains et des pertes, résistent à la tentation de trop consommer et évitent de temporiser. De nouveaux éclairages comportementaux et sociaux mettent en évidence les difficultés que cette démarche comporte, et offrent dans le même temps

aux responsables publics de nouveaux moyens d'aider les individus à prendre des décisions qui servent leurs intérêts et leur permettent de réaliser leurs objectifs (chapitre 6).

L'endettement élevé des consommateurs est souvent le fruit d'un mode de pensée automatique, qui veut que les individus attachent beaucoup plus d'importance à la consommation courante moyennant un emprunt qu'à la perte de consommation qui interviendra ultérieurement, quand ils devront rembourser le prêt. Certains types de réglementation financière peuvent les aider à formuler leurs décisions d'emprunt dans un cadre plus large, qui ne se limite pas à la consommation immédiate. Ces réglementations les aident à prendre des décisions financières qu'ils auraient probablement privilégiées s'ils avaient réfléchi de manière analytique et non automatique.

Une expérience conduite auprès d'une population à faible revenu au Mexique montre comment les contraintes de bande passante peuvent limiter le traitement de l'information financière par les individus (Giné, Martinez Cuellar et Mazer, 2014). À Mexico, des

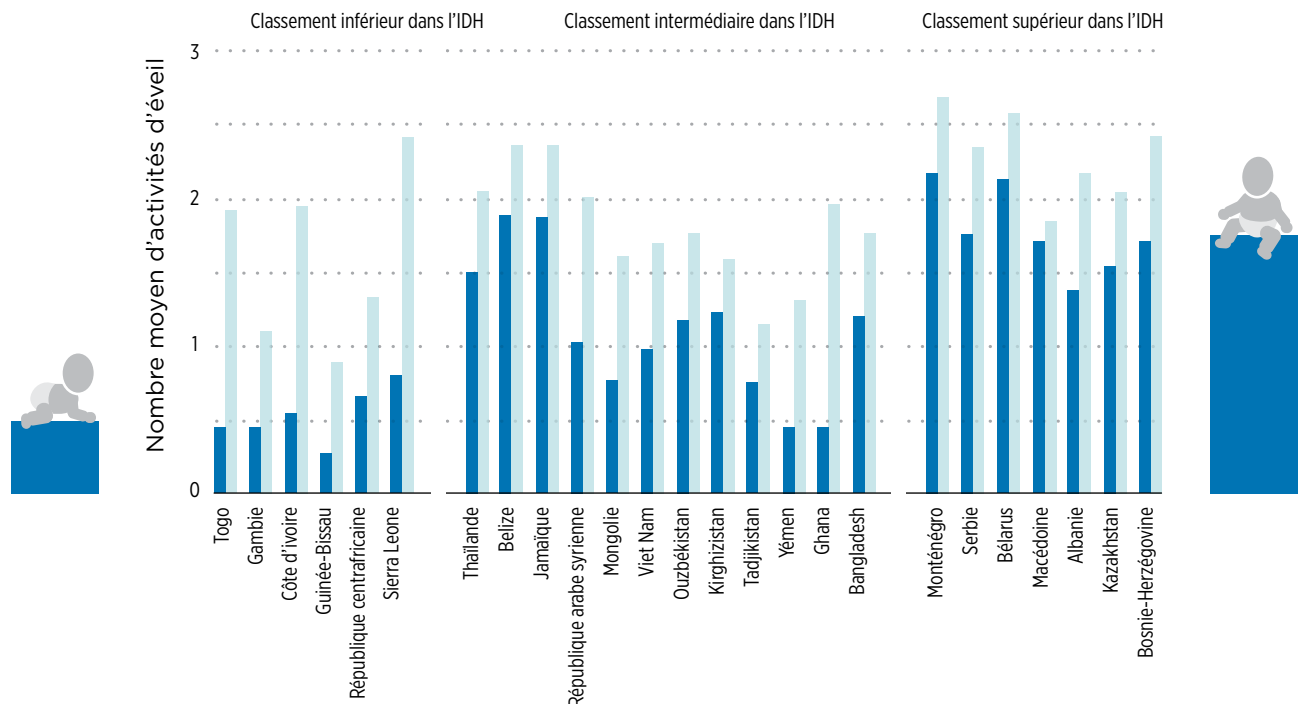
personnes à faible revenu ont été invitées à choisir, parmi une liste aléatoire de produits de crédit similaires à ceux disponibles localement, le meilleur produit de prêt de 10 000 pesos (environ 800 dollars) sur un an. Une récompense leur était offerte si elles identifiaient le produit le moins coûteux. Comme l'indique le panneau a de la figure O.8, 39 % seulement des personnes ont été en mesure d'identifier ce produit après consultation des brochures publiées par les banques à l'intention de leur clientèle, mais elles ont été beaucoup plus nombreuses (68 %) à pouvoir le faire d'après un récapitulatif fonctionnel établi par le Bureau national de crédit à la consommation (figure O.8, panneau b).

Un autre jeu d'interventions a porté sur l'épargne. Certains programmes ont aidé les individus à atteindre leurs objectifs d'épargne au moyen de rappels ciblés. Une série d'études conduites en Bolivie, au Pérou et aux Philippines montre que l'envoi régulier de messages simples rappelant aux personnes qu'elles doivent économiser améliore les taux d'épargne conformément aux objectifs qu'elles se sont fixés (Karlan, Morten et Zinman,

Figure O.7 Les activités d'éveil cognitif varient davantage d'un pays à l'autre que les activités socioémotionnelles

Les activités d'éveil cognitif, qu'illustrent les barres foncées, sont généralement beaucoup plus répandues dans les pays occupant un rang élevé dans l'Indice de développement humain que dans ceux classés dans les rangs inférieurs, bien que les différences entre pays soient faibles en ce qui concerne les activités socioémotionnelles (barres claires). La hauteur des barres où figurent des bébés indique le nombre moyen d'activités d'éveil cognitif signalées par les parents dans les pays figurant dans les parties inférieure et supérieure de l'indice.

- Activités d'éveil cognitif
- Activités d'éveil socioémotionnel



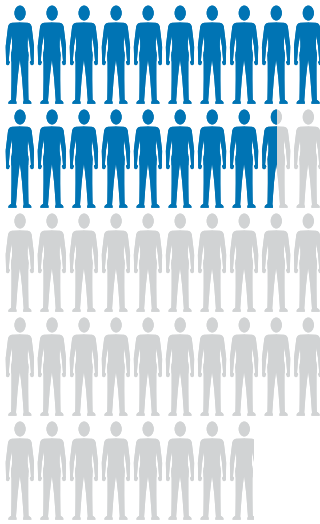
Source : Bornstein et Putnick, 2012.

Note : Les graphiques à barres indiquent le nombre d'activités d'éveil cognitif signalées par les mères au cours des trois jours précédents et se fondent sur des données comparables de 28 pays en développement figurant dans l'Indice de développement humain des Nations Unies (IDH). Trois catégories d'activités ont été mesurées : lire des livres à l'enfant, lui raconter des histoires et nommer les objets, compter et dessiner avec lui.

Figure O.8 La simplification d'un formulaire peut aider les emprunteurs à trouver un produit de prêt plus intéressant

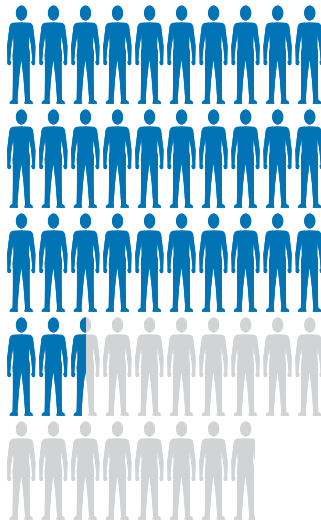
Des habitants à faible revenu de la ville de Mexico ont été invités à choisir le prêt le moins coûteux parmi cinq produits proposant 800 dollars (10 000 pesos) pour une échéance d'un an. Les bonnes réponses pouvaient être récompensées. En utilisant la description des produits fournie par les banques, à peine 39 % d'entre eux ont pu déterminer lequel était le moins onéreux. En se fondant sur une fiche de synthèse plus facile à comprendre, 68 % ont été en mesure de le faire. Chaque individu a examiné un ensemble différent de cinq produits représentatifs de la répartition réelle des produits de prêt offerts par les banques à Mexico.

a. Brochures des banques



39 % des personnes ont su identifier le produit de prêt le moins onéreux d'après les brochures d'information des banques

b. Fiche de synthèse



68 % des personnes ont su identifier le produit de prêt le moins onéreux d'après la fiche de synthèse uniformisée



= 10 personnes

Source : Giné, Martinez Cuellar, et Mazer 2014.

2012). D'autres programmes ont permis aux individus d'augmenter leur épargne en proposant des *dispositifs d'engagement* en vertu desquels les consommateurs renoncent volontairement à puiser dans leurs économies tant qu'ils n'ont pas atteint le niveau d'épargne visé. Quand des comptes d'épargne sans possibilité de retrait pendant six mois ont été proposés aux Philippines, près de 30 % des personnes à qui ils ont été offerts ont accepté cette formule (Ashraf, Karlan et Yin, 2006). Un an plus tard, le taux d'épargne des personnes qui avaient souscrit ces comptes avait augmenté de 82 % de plus que celui du groupe de contrôle à qui ces comptes n'avaient pas été proposés. Ces études et d'autres montrent que des facteurs psychologiques et sociaux perturbent les décisions financières et que les interventions qui ciblent ces facteurs peuvent aider les individus à réaliser leurs objectifs financiers.

Productivité

La pensée automatique, la pensée sociale et penser avec les modèles mentaux influent aussi considérablement sur la motivation des travailleurs et les décisions d'investissement des agriculteurs et des entrepreneurs (chapitre 7). Même quand les incitations financières sont fortes, les individus ne déploient pas toujours autant d'efforts qu'ils le prévoient, à moins que ou jusqu'à ce que l'échéance ou le jour de paie approche. Par exemple, les salariés peuvent parfois agir dans un cadre de pensée limité en organisant leur travail du moment, et donc manquer leurs propres objectifs (ce qu'on désigne autrement par *hiatus entre intention et action*).

L'écart entre intentions et actions a inspiré une intervention qui offrait à des opérateurs de saisie en Inde la possibilité d'opter pour un contrat en vertu duquel chacun d'eux pouvait se fixer pour objectif un nombre de champs correctement saisis. Si l'opérateur réalisait son objectif, il était payé au tarif normal à la pièce, mais dans le cas contraire, il était payé à un tarif inférieur. Dans les cas où les individus sont capables de concrétiser leurs intentions, ce type de contrat ne présente aucun avantage parce que les travailleurs n'augmentent pas leur salaire s'ils remplissent leur objectif, mais le diminuent dans le cas contraire. Mais s'ils sont conscients d'un écart entre leurs intentions et leurs actions, le contrat avec engagement peut servir une finalité utile. Comme l'effort a un coût dans le présent, et qu'il est récompensé à terme, les individus risquent de consacrer moins de temps à leur travail que leur esprit délibératif ne le voudrait. Le contrat avec engagement les incite à travailler plus dur qu'ils ne le feraient peut-être au moment où le travail doit être exécuté. Dans l'exemple ci-dessus, un tiers des opérateurs ont choisi le contrat avec engagement – ce qui indique l'existence d'une demande en ce sens chez certains. Leur productivité a augmenté d'un volume équivalent à celui qui aurait résulté d'une hausse de 18 % du salaire à la pièce (Kaur, Kremer et Mullainathan, 2014).

La façon dont un salaire identique est présenté peut également agir sur la productivité. Prenons le cas de la rémunération en fonction des résultats des enseignants, selon laquelle ces derniers perçoivent en fin d'année une prime qui dépend des résultats ou des progrès scolaires de leurs élèves. Une intervention de cette nature, conduite dans les quartiers à faible revenu de la ville de Chicago (États-Unis), n'a pas réussi à améliorer les notes des élèves aux examens (Fryer et al., 2012). Une variante du programme, en revanche, a modifié le calendrier des primes et les a présentées sous forme de pertes et non de gains. Au début de l'année scolaire, les enseignants ont perçu une prime d'un montant correspondant à celui de la prime moyenne prévue par les administrateurs. Si, à la fin de l'année, les résultats de leurs élèves étaient supérieurs à cette moyenne, les enseignants percevaient une prime majorée, mais dans le cas contraire, ils devaient rembourser la différence entre la somme perçue en début d'année et la prime dont ils auraient bénéficié si leurs élèves avaient obtenu des résultats supérieurs à la moyenne. Cette formulation de la prime sous forme de perte a sensiblement amélioré les notes aux examens.

Comme le montrent ces exemples, des interventions bien conçues, qui tiennent compte des tendances des individus à penser de manière automatique, sociale, et selon des modèles mentaux, peuvent favoriser la productivité.

Santé

Les décisions que les individus prennent concernant leur santé et leur corps procèdent d'informations multiples, de la disponibilité et des prix des produits et services de santé, des normes et pressions sociales, des modèles mentaux concernant les causes des maladies et de la disposition à tester certaines interventions. En tenant compte de ce large éventail de facteurs humains, la politique de développement en matière de santé peut dans certains cas améliorer considérablement ses résultats (chapitre 8).

Prenons le problème de la défécation à l'air libre. Un milliard de personnes environ la pratiquent dans le monde. La défécation a été associée à des infections infantiles qui ont provoqué des retards de croissance et, dans certains cas, des décès. Un moyen courant d'aborder le problème consiste à fournir des informations et des produits à prix subventionnés – dans ce cas, pour construire des toilettes. Néanmoins, même après application de ces mesures, de nouvelles normes d'assainissement s'imposent pour mettre fin à cette pratique insalubre. Au Zimbabwe, des représentants de l'État ont mis sur pied des « clubs de santé communautaires » pour créer des structures de proximité qui ont favorisé l'adoption collective de nouvelles normes d'assainissement (Waterkeyn et Cairncross, 2005).

Une méthode apparentée à la définition de nouvelles normes qui, d'après des observations ponctuelles, paraît prometteuse est celle de l'assainissement total piloté par la communauté (ATPC). Un élément central de cette approche est la collaboration des responsables de l'ATPC avec les membres de la communauté pour établir des cartes des habitations et des sites de défécation en plein air. L'animateur fait appel à divers exercices pour aider les habitants à percevoir ce qu'impliquent leurs observations en termes de propagation des infections et à définir de nouvelles normes en conséquence. Une étude récente et systématique de l'ATPC en Inde et en Indonésie apporte des preuves de son utilité et de ses faiblesses. Partant de niveaux très élevés, les programmes ATPC ont diminué la défécation à l'air libre de 7 % en Indonésie et de 11 % en Inde, par rapport aux villages de contrôle. Or, dans les endroits où l'ATPC a été associé à des subventions pour la construction de latrines, son effet sur la disponibilité de toilettes dans les ménages a été nettement supérieur. Ces observations laissent entendre que l'ATPC peut compléter, mais ne remplacera peut-être pas les programmes qui fournissent les moyens nécessaires à la construction de latrines (Patil et al., 2014 ; Cameron, Shah et Olivia, 2013).

Les modèles mentaux concernant le corps peuvent également influencer sur les choix et comportements sanitaires. Les croyances relatives aux causes de stérilité, d'autisme et d'autres affections influencent la décision des parents de faire vacciner leurs enfants et d'adopter les thérapies appropriées. En Inde, entre 35 et 50 % des femmes pauvres estiment que le traitement indiqué

pour un enfant souffrant de diarrhée consiste à réduire l'absorption de liquides, ce qui est logique si le modèle mental dominant attribue la cause de la diarrhée à une quantité excessive de liquide (de sorte que l'enfant a des « fuites ») (Datta et Mullainathan, 2014). Or, il existe un traitement peu coûteux et extraordinairement efficace contre la diarrhée : la thérapie par réhydratation orale (TRO). Cette dernière sauve des vies en empêchant la déshydratation, mais comme elle n'arrête pas les symptômes de la diarrhée, ses bienfaits sont moins faciles à percevoir. Le Comité bangladais pour le progrès rural a levé les obstacles à l'adoption de la TRO en préparant un programme d'assistance à domicile dans le cadre duquel des agents sanitaires de proximité enseignaient aux mères à préparer des solutions de TRO chez elles et leur expliquaient directement l'intérêt de la thérapie. Cette campagne et d'autres actions de même nature ont favorisé l'adoption de la TRO au Bangladesh et dans toute l'Asie du Sud.

Les projets visant à développer l'utilisation des produits et des services sanitaires font souvent appel à des subventions, autre domaine dans lequel les facteurs psychologiques et sociaux interviennent. Les individus sont parfois disposés à adopter et à employer les produits sanitaires si ces derniers sont gratuits, mais refusent presque tous de les utiliser quand leur prix est ne serait-ce que légèrement supérieur à zéro (Kremer et Glennerster, 2011). Cette attitude tient à ce que les prix des produits sanitaires, outre la somme requise dans le cadre d'une transaction, ont de nombreuses significations. Un produit gratuit déclenche une réaction émotionnelle et peut véhiculer une norme sociale selon laquelle tout le monde devrait l'utiliser et l'utilisera. La fixation d'un prix nul risque cependant de favoriser le gaspillage si les individus prennent le produit, mais ne l'utilisent pas. Les études conduites à ce propos dans les pays en développement sont récentes, mais le message qui s'en dégage est que si les produits sont suffisamment utiles pour être subventionnés, l'établissement d'un prix nul, et pas seulement proche de zéro, peut apporter des bénéfices substantiels.

Les choix effectués par les prestataires de soins dérivent aussi d'un enchevêtrement complexe de facteurs, notamment les informations scientifiques dont ils disposent, leur mode et niveau de rémunération et les normes professionnelles et sociales. Pour améliorer ces choix, il suffit de leur rappeler les attentes sociales suscitées par leur intervention. En Tanzanie par exemple, les médecins en milieu urbain ont sensiblement intensifié leurs efforts après avoir été simplement priés d'améliorer leur pratique à l'occasion d'une visite d'évaluation (Brock, Lange et Leonard, à paraître), alors même que cette visite n'apportait aucune information nouvelle, ne modifiait pas les incitations et n'avait aucune répercussion concrète. Il n'est certes pas facile d'élaborer et de renforcer les normes professionnelles et sociales en matière de soins, et une solution donnée ne fonctionnera pas partout, mais il existe de nombreux cas dans lesquels l'impulsion politique a modifié les attentes sociales et amélioré les résultats.

Changement climatique

La lutte contre le changement climatique est l'un des enjeux décisifs de notre époque. Les pays et les communautés pauvres sont généralement plus vulnérables aux effets de ce phénomène et devront en outre assumer des coûts substantiels pendant la transition à une économie sobre en carbone. Pour combattre le changement climatique, les individus et les sociétés doivent non seulement surmonter des problèmes économiques, politiques, technologiques et sociaux complexes, mais aussi maîtriser divers biais et illusions cognitives (chapitre 9). Les individus fondent leur opinion du climat sur leur vécu météorologique récent. Les appartenances idéologiques et sociales peuvent donner lieu à un *bias de confirmation*, à savoir la tendance des individus à interpréter et à filtrer les informations de manière à conforter leurs préjugés ou hypothèses. Les êtres humains sont enclins à ignorer ou à sous-évaluer les informations présentées dans les probabilités, y compris les prévisions de précipitations saisonnières et d'autres variables climatiques. Ils s'intéressent beaucoup plus au présent qu'à l'avenir ; et bon nombre des pires conséquences du changement climatique pourraient se manifester dans de nombreuses années. Les êtres humains ont tendance à éviter d'agir face à l'inconnu. Le *bias d'autocomplaisance* – la tendance des individus à préférer les principes, en matière d'équité notamment, qui servent leurs intérêts – fait obstacle à la conclusion d'accords internationaux concernant la répartition de la charge de l'adaptation au changement climatique et de l'atténuation de ses effets.

Les nouvelles théories psychologiques et sociales élargissent aussi la gamme des solutions envisageables pour remédier au changement climatique. Une possibilité consiste à encourager de nouveaux modes de consommation énergétique. Une étude portant sur l'impact de huit mois de rationnement obligatoire de l'électricité au Brésil a montré que cette mesure s'est soldée par une réduction persistante de la consommation électrique qui, dix ans après la fin du rationnement, demeurait inférieure de 14 %. Les informations relatives au nombre d'appareils électriques possédés par les ménages et à leurs habitudes de consommation indiquent que la baisse de la consommation tient essentiellement à la modification des habitudes (Costa, 2012).

Un programme d'économies d'énergie aux États-Unis illustre la façon dont les comparaisons sociales peuvent aussi influencer sur la consommation énergétique. L'entreprise qui administre le programme, Opower, a envoyé à des centaines de milliers de ménages des rapports personnalisés qui comparaient leur consommation à celle d'autres habitants du quartier durant la même période. Cette seule information a entraîné une réduction de 2 % de la consommation énergétique, baisse équivalente à celle résultant d'augmentations à court terme de 11 à 20 % et d'une hausse à long terme de 5 % des prix de l'énergie (Allcott, 2011 ; Allcott et Rogers, 2014).

Le travail des professionnels du développement

La prise en considération du facteur humain dans le processus de décision et le comportement influe sur

deux aspects corrélés de la pratique du développement. D'abord, les experts, les responsables politiques et les professionnels du développement sont comme tout le monde à la merci des biais cognitifs et des erreurs susceptibles de dériver de la pensée automatique, de la pensée sociale et des modèles mentaux. Il leur faut prendre davantage conscience de leurs a priori, et les organismes de développement doivent mettre en œuvre des procédures visant à les atténuer. Ensuite, des détails de conception apparemment anodins ont parfois des effets déterminants sur les choix et les actions des individus. Par ailleurs, des problèmes similaires peuvent avoir des causes sous-jacentes distinctes ; les solutions apportées à un problème dans un contexte ne fonctionnent pas forcément dans un autre. La pratique du développement appelle donc un processus itératif de découverte et d'apprentissage. De multiples facteurs psychologiques et sociaux peuvent influencer sur la réussite d'une mesure ; certains seront connus avant sa mise en application, d'autres pas. Un processus itératif d'apprentissage est donc nécessaire, qui suppose de répartir les ressources (temps, argent et expertise) sur plusieurs cycles de conception, d'exécution et d'évaluation.

Professionnels du développement

Alors que l'objectif du développement est d'éradiquer la pauvreté, les professionnels ne parviennent pas toujours à pronostiquer correctement en quoi la pauvreté façonne les mentalités. L'équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2015* a mené une enquête aléatoire pour examiner le processus de jugement et de décision chez le personnel de la Banque mondiale. Alors que 42 % des effectifs ont prédit que la plupart des personnes vivant dans la pauvreté à Nairobi (Kenya) se rangeraient à l'avis selon lequel « les vaccins sont dangereux parce qu'ils peuvent causer la stérilité », 11 % seulement des pauvres composant l'échantillon (définis dans ce cas comme le tiers inférieur de la distribution des richesses de la ville) se sont en fait déclarés d'accord. L'enquête a pareillement démontré que le nombre de résidents pauvres de Jakarta (Indonésie) et Lima (Pérou) ayant exprimé un sentiment de désarroi et d'impuissance face à l'avenir était nettement inférieur au chiffre anticipé. Ce constat incline à penser que les professionnels du développement voient parfois dans les pauvres des êtres moins autonomes, moins responsables, moins confiants et moins informés qu'ils le sont en réalité. De telles perceptions des situations de pauvreté déterminent les choix politiques. Il convient de confronter les modèles mentaux de la pauvreté à la réalité (chapitre 10).

L'enquête a également examiné en quoi les points de vue idéologiques et politiques influent sur l'interprétation des données par les services de la Banque mondiale. L'équipe a présenté aux personnes interrogées des données identiques dans deux contextes différents et leur a demandé d'identifier la conclusion qu'elles corroboraient le mieux. Le premier contexte était neutre sur le plan politique et idéologique : il s'agissait d'une question visant à définir laquelle de deux crèmes de soins pour la peau était la plus efficace. Le second était plus chargé sur ces deux plans : il s'agissait de déterminer si les lois

portant sur le salaire minimum diminuent la pauvreté. L'enquête a conclu que les membres du personnel de la Banque mondiale étaient plus susceptibles de donner la bonne réponse dans le premier contexte que dans le second, bien que les données soient les mêmes dans les deux cas. On serait tenté d'ajouter que ce résultat a été observé alors même que de nombreux membres des services de la Banque mondiale sont des experts chevronnés de la pauvreté, mais en réalité il l'a été précisément pour cette raison. Confrontés à un calcul difficile, ils ont interprété les nouvelles données dans la logique de leurs appréciations antérieures, dont ils se sentaient sûrs. Cette étude a suivi l'approche mise au point par Kahan et al. (2013).

Pour parer aux déficiences de jugement naturelles des professionnels du développement, on pourrait emprunter certaines méthodes au secteur de l'industrie et les adapter. Le *dogfooding* est une pratique du secteur technologique en vertu de laquelle les salariés de l'entreprise utilisent eux-mêmes un produit pour le tester et en découvrir les défauts. Ils corrigent ses imperfections avant de le diffuser sur le marché. Les responsables des politiques publiques pourraient essayer de suivre le processus d'inscription à leurs propres programmes, ou d'accéder aux services existants de manière à diagnostiquer directement les problèmes. De même, la pratique du *red teaming*, utilisée dans l'armée et dans le secteur privé, pourrait dévoiler les failles des arguments avancés avant que des décisions majeures ne soient prises et les programmes élaborés. Elle consiste à demander à un groupe externe de critiquer les plans, procédures, capacités et hypothèses d'un concept opérationnel, l'objectif étant d'adopter le point de vue de partenaires ou d'adversaires potentiels. Le *red teaming* est fondé sur la notion, issue de la psychologie sociale, selon laquelle un dispositif de groupe incite les individus à débattre vivement. La délibération en groupe entre des personnes qui ne sont pas d'accord, mais qui ont pour objectif commun d'établir la vérité permet de répartir efficacement les tâches cognitives, d'accroître les chances que la meilleure idée se dégage, et d'atténuer les effets de la « pensée de groupe ».

Conception évolutive, interventions évolutives

Comme plusieurs facteurs concurrents peuvent influencer sur les décisions dans un contexte particulier, et comme les professionnels du développement peuvent eux-mêmes être victimes de certains préjugés quand ils évaluent une situation, le diagnostic et l'expérimentation devraient s'inscrire dans un processus permanent d'apprentissage (chapitre 11). Les mécanismes institutionnels régissant les études et politiques de développement devraient prévoir les moyens nécessaires pour établir un diagnostic solide et des boucles de retour efficaces afin d'adapter les programmes en fonction des données recueillies pendant l'exécution. Pour cela, une modification des modèles mentaux institutionnels et une plus grande tolérance des organismes concernés à l'échec seront éventuellement nécessaires. Souvent, le diagnostic initial est incorrect ou partiellement satisfaisant, ce qui n'apparaîtra que dans

le cadre de l'exécution. En tout état de cause, au lieu de pénaliser l'échec ou de négliger les enseignements à en tirer, les organismes de développement doivent reconnaître que les véritables échecs sont les programmes dont aucun enseignement n'est dégagé.

Pour constater l'utilité de cette approche, examinons le problème de la diarrhée et quelques expériences conduites au Kenya pour trouver des méthodes économiques d'y remédier (Ahuja, Kremer et Zwane, 2010). La charge bactérienne des eaux est en grande partie responsable de la charge de morbidité infantile et peut provoquer des troubles physiques et cognitifs à vie. Le manque d'accès à une eau salubre a été incriminé. Une première intervention s'est donc employée à améliorer l'infrastructure aux sources d'eau des ménages, qui sont des sources

Les experts, les responsables politiques et les professionnels du développement sont eux-mêmes à la merci des biais cognitifs et des erreurs susceptibles de dériver de la pensée automatique, de la pensée sociale et des modèles mentaux. Il leur faut prendre davantage conscience de leurs a priori, et les organismes de développement doivent mettre en œuvre des procédures visant à les atténuer.

naturelles. Celles-ci étaient exposées à la contamination, celle des matières fécales de l'environnement immédiat par exemple. Pour réduire la contamination, les sources ont été recouvertes de béton de manière à ce que l'eau s'écoule d'une conduite en surface au lieu de jaillir directement du sol. Si cette mesure a considérablement amélioré la qualité de l'eau à la source, elle n'a eu que des effets modérés sur la qualité de l'eau consommée dans les ménages, celle-ci étant facilement contaminée à nouveau pendant le transport ou le stockage.

Le problème a donc été redéfini de la façon suivante : les ménages ne traitaient pas correctement l'eau chez eux. Un autre cycle d'expériences a démontré que la livraison gratuite de chlore ou l'offre de bons de réduction échangeables chez les commerçants locaux se traduisait dans un premier temps par un taux d'utilisation élevé du produit, mais ne parvenait pas à pérenniser ce résultat. Les ménages devaient chlorer l'eau lorsqu'ils la rapportaient de la source, et se rendre au magasin pour racheter du chlore quand leur stock initial était épuisé.

Ces résultats ont permis de reformuler le problème : les ménages ne peuvent assurer durablement le traitement

de l'eau. Ce diagnostic a conduit à installer des distributeurs de chlore gratuits à proximité de la source. Cette démarche a conféré au traitement de l'eau une forte visibilité (les distributeurs rappelaient aux habitants qu'il fallait traiter l'eau au moment même où ils la collectaient) et simplifié la procédure (les gens n'avaient pas à se rendre au magasin et le processus à suivre pour que le chlore fonctionne automatiquement – agitation et délai d'attente – intervenait pendant le trajet de retour). Elle a également fait du traitement de l'eau un acte public, qui pouvait être observé par quiconque se trouvait près de la source au moment de la collecte, ce qui a permis le renforcement social du traitement de l'eau. Les distributeurs se sont avérés la méthode la plus économique et efficace de développer le traitement de l'eau et de prévenir les incidents diarrhéiques (Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, 2012).

De multiples facteurs comportementaux et sociaux peuvent influencer sur la réussite d'une mesure. Un processus itératif de découverte et d'apprentissage est donc nécessaire, qui suppose de répartir les ressources (temps, argent et expertise) sur plusieurs cycles de conception, d'exécution et d'évaluation.

De tels résultats, de même que le processus de recherche permanente appliqué pour les obtenir, sont encourageants, tout comme l'est le constat qu'une prise en compte plus complète des facteurs psychologiques et sociaux intervenant dans le processus de décision offre des solutions accessibles – à savoir la mise en œuvre de mesures relativement peu coûteuses qui obtiennent des résultats relativement importants. Cela dit, comme de légères modifications de conception et d'exécution peuvent avoir des conséquences notables sur la réussite d'un programme, le processus d'expérimentation continue revêt une importance cruciale. L'analyse de données et d'observations de terrain, existantes ou nouvelles, produira des hypothèses susceptibles d'éclairer la conception d'interventions éventuelles. Les *interventions plurielles* – qui font varier un certain nombre de paramètres, comme la fréquence des rappels, ou la méthode de récompense de l'effort – peuvent mettre en lumière les mesures les plus efficaces pour réaliser l'objectif social visé. Les connaissances acquises durant leur exécution doivent alors être utilisées pour redéfinir, rediagnostiquer et refondre les programmes dans le cadre d'un processus d'amélioration permanente (figure O.9).

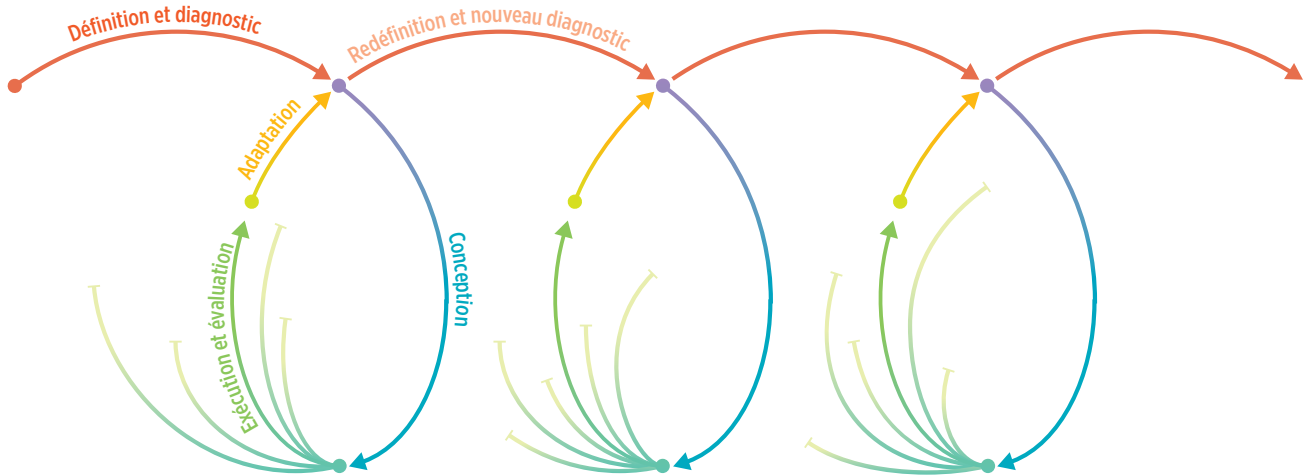
Avant de lancer des projets destinés à aider les individus à prendre des décisions, les responsables publics devraient se poser une question normative : pourquoi les pouvoirs publics devraient-ils influencer sur les choix des individus ? Comme indiqué au « Spotlight 6 », il y a trois raisons fondamentales. Premièrement, en influant sur leurs choix, on peut aider les individus à réaliser leurs propres objectifs. Les messages rappelant à des individus absorbés par la vie quotidienne qu'ils doivent constituer une épargne ou prendre leurs médicaments les aident à atteindre des objectifs qu'ils se sont eux-mêmes fixés. Les contrats avec engagement, que les marchés ne proposent pas en nombre suffisant, peuvent conforter les décisions d'adopter des comportements sains. En faisant coïncider la date des transferts sociaux avec celle du paiement des inscriptions scolaires, ou en facilitant l'achat d'engrais à l'époque de la récolte, quand les agriculteurs disposent de liquidités, on peut aider les individus négligents ou manquant de volonté (c'est-à-dire nous tous) à combler l'écart entre l'intention et l'action. Beaucoup de politiques de développement opérant à la frontière de l'économie et de la psychologie peuvent être appréhendées en ces termes.

Deuxièmement, les préférences et objectifs immédiats des individus ne favorisent pas toujours leurs propres intérêts. Ils pourraient procéder à d'autres choix, plus compatibles avec leurs aspirations les plus élevées, s'ils avaient plus de temps et une plus grande marge de réflexion. Troisièmement, les pratiques socialement renforcées et les modèles mentaux peuvent faire obstacle à des choix qui renforcent l'autonomie et favorisent le bien-être, et empêcher ainsi les individus d'envisager même certains modes d'action ; c'est par exemple le cas lorsque la discrimination les conduit légitimement à entretenir de faibles aspirations. Les autorités doivent intervenir quand un engagement insuffisant, le cadrage situationnel et les pratiques sociales affaiblissent l'autonomie et créent ou perpétuent la pauvreté. Les acteurs du développement affichent certes des divergences d'opinions justifiées sur certaines de ces questions et accordent un poids différent aux libertés individuelles et aux objectifs collectifs, mais les droits de l'homme adoptés et ratifiés par de nombreux pays peuvent servir de principe directeur pour gérer ces arbitrages.

Les facteurs psychologiques ou sociaux n'appellent pas tous un renforcement de l'action gouvernementale ; certains appellent à la diminuer. Les responsables politiques étant eux-mêmes susceptibles de biais cognitifs, ils doivent rechercher et s'appuyer sur des preuves solides de ce que leurs interventions ont les effets souhaités et permettre au public d'examiner et d'analyser leurs politiques et interventions, surtout celles qui visent à influencer sur les choix des individus. Cela ne veut pas dire pour autant que lorsque les autorités évitent d'intervenir, les individus effectuent des choix libres et cohérents favorisant leur propre intérêt, sans aucune influence extérieure. Diverses parties intéressées exploitent leur tendance à penser de manière automatique, à succomber aux pressions sociales et à recourir à des modèles mentaux (Akerlof et Shiller, à paraître), notamment les

Figure O.9 Comprendre le comportement et identifier des interventions efficaces sont des processus complexes et itératifs

Dans le cadre d'une approche qui intègre les aspects psychologiques et sociaux du processus de décision, le cycle d'intervention revêt une forme différente. Des moyens plus importants sont consacrés à la définition et au diagnostic, ainsi qu'à la phase de préparation. Plusieurs interventions sont mises à l'essai durant la période d'exécution, chacune étant fondée sur des hypothèses de choix et de comportements distinctes. L'une des interventions est adaptée et utilisée pour étayer un nouveau cycle de définition, de diagnostic, de conception, d'exécution et de mise à l'essai. Le processus de perfectionnement se poursuit après la transposition de l'intervention à une échelle plus grande.



Source : Équipe du Rapport sur le développement dans le monde 2015.

prêteurs sur gages, les publicitaires et les élites de tous bords. Dans ce contexte, l'inaction gouvernementale ne donne pas forcément à la liberté individuelle la possibilité de s'exercer, mais peut marquer l'indifférence face à la perte de liberté (Sunstein, 2014).

Ce Rapport a pour ambition d'accélérer le processus d'application des nouvelles découvertes concernant le processus de décision aux politiques de développement. Les possibilités et les limites de cette démarche — qui est fondée sur une conception plus intégrale des individus et reconnaît que des forces psychologiques et sociales influent sur leur perception, leur cognition, leurs décisions et leurs comportements — ne sont pas encore pleinement élucidées. L'étude présentée dans le Rapport porte sur un domaine dynamique, prometteur et évolutif. Le Rapport n'est que la première étape d'une approche susceptible de modifier l'économie du développement et de rehausser l'efficacité des politiques et interventions dans ce domaine.

Bibliographie

- Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. 2012. "Cleaner Water at the Source." *J-PAL Policy Briefcase* (September). <http://www.povertyactionlab.org/publication/cleaner-water-source>.
- Ahuja, Amrita, Michael Kremer, and Alix Peterson Zwane. 2010. "Providing Safe Water: Evidence from Randomized Evaluations." *Annual Review of Resource Economics* 2 (1): 237–56.
- Akerlof, George A., and Robert Shiller. Forthcoming. "Phishing for Phools." Unpublished manuscript.
- Allcott, Hunt. 2011. "Social Norms and Energy Conservation." *Journal of Public Economics* 95 (9): 1082–95. doi: 10.1016/j.jpubeco.2011.03.003.
- Allcott, Hunt, and Todd Rogers. 2014. "The Short-Run and Long-Run Effects of Behavioral Interventions: Experimental Evidence from Energy Conservation." *American Economic Review* 104 (10): 3003–37. doi: 10.1257/aer.104.10.3003.
- Appadurai, Arjun. 2004. "The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition." In *Culture and Public Action*, edited by Vijayendra Rao and Michael Walton, 59–84. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Ashraf, Nava, Dean Karlan, and Wesley Yin. 2006. "Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines." *Quarterly Journal of Economics* 121 (2): 635–72.
- Banerjee, Abhijit Vinayak, Esther Duflo, Rachel Glennerster, and Dhruva Kothari. 2010. "Improving Immunisation Coverage in Rural India: Clustered Randomised Controlled Evaluation of Immunisation Campaigns with and without Incentives." *BMJ* 340. doi: <http://dx.doi.org/10.1136/bmj.c2220>.
- Barrera-Osorio, Felipe, Marianne Bertrand, Leigh L. Linden, and Francisco Perez-Calle. 2011. "Improving the Design of Conditional Transfer Programs: Evidence from a Randomized Education Experiment in Colombia." *American Economic Journal: Applied Economics* 3 (2): 167–95.
- Basu, Kaushik. 2010. *Beyond the Invisible Hand: Groundwork for a New Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Beaman, Lori, Raghavendra Chattopadhyay, Esther Duflo, Rohini Pande, and Petia Topalova. 2009. "Powerful

- Women: Does Exposure Reduce Bias?" *Quarterly Journal of Economics* 124 (4): 1497–1540.
- Beaman, Lori, Esther Duflo, Rohini Pande, and Petia Topalova. 2012. "Female Leadership Raises Aspirations and Educational Attainment for Girls: A Policy Experiment in India." *Science* 335 (6068): 582–86.
- Bennhold, Katrin. 2013. "Britain's Ministry of Nudges." *New York Times*, Dec. 7. <http://www.nytimes.com/2013/12/08/business/international/britainsministry-of-nudges.html?pagewanted=all&r.>
- BenYishay, Ariel, and A. Mushfiq Mobarak. 2014. "Social Learning and Communication." Working Paper 20139, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Berg, Gunhild, and Bilal Zia. 2013. "Harnessing Emotional Connections to Improve Financial Decisions: Evaluating the Impact of Financial Education in Mainstream Media." Policy Research Working Paper 6407, World Bank, Washington, DC.
- Bernard, Tanguy, Stefan Dercon, Kate Orkin, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2014. "The Future in Mind: Aspirations and Forward-Looking Behaviour in Rural Ethiopia." Working Paper, Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.
- Bernard, Tanguy, Stefan Dercon, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2011. "Beyond Fatalism: An Empirical Exploration of Self-Efficacy and Aspirations Failure in Ethiopia." Discussion Paper 01101, International Food Policy Research Institute, Washington, DC. <http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/ifpridp01101.pdf>.
- Bernard, Tanguy, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2014. "Aspirations: An Approach to Measurement with Validation Using Ethiopian Data." *Journal of African Economies* 23 (2): 189–224. doi:10.1093/jae/ejto30.
- Bertrand, Marianne, and Adair Morse. 2011. "Information Disclosure, Cognitive Biases, and Payday Borrowing." *Journal of Finance* 66 (6): 1865–93.
- Bettinger, Eric P., Bridget Terry Long, Philip Oreopoulos, and Lisa Sanbonmatsu. 2012. "The Role of Application Assistance and Information in College Decisions: Results from the H&R Block FAFSA Experiment." *Quarterly Journal of Economics* 127 (3): 1205–42.
- Bornstein, Marc H., and Diane L. Putnick. 2012. "Cognitive and Socioemotional Caregiving in Developing Countries." *Child Development* 83 (1): 46–61.
- Bourdieu, Pierre. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Brock, J. Michelle, Andreas Lange, and Kenneth L. Leonard. Forthcoming. "Generosity and Prosocial Behavior in Health Care Provision: Evidence from the Laboratory and Field." *Journal of Human Resources*.
- Cameron, Lisa, Manisha Shah, and Susan Olivia. 2013. "Impact Evaluation of a Large-Scale Rural Sanitation Project in Indonesia." Policy Research Working Paper 6360, World Bank, Washington, DC.
- Cohen, Geoffrey L., Julio Garcia, Valerie Purdie-Vaughns, Nancy Apfel, and Patricia Brzustoski. 2009. "Recursive Processes in Self-Affirmation: Intervening to Close the Minority Achievement Gap." *Science* 324 (5925): 400–03.
- Costa, Francisco. 2012. "Can Rationing Affect Long-Run Behavior? Evidence from Brazil." Unpublished manuscript. http://idei.fr/doc/conf/bee2012/Costa_Rationing_120831.pdf.
- Datta, Saugato, and Sendhil Mullainathan. 2014. "Behavioral Design: A New Approach to Development Policy." *Review of Income and Wealth* 60 (1): 7–35.
- DiMaggio, Paul. 1997. "Culture and Cognition." *Annual Review of Sociology* 23 (1): 263–87. doi: 10.1146/annurev.soc.23.1.263.
- Duflo, Esther, Michael Kremer, and Jonathan Robinson. 2011. "Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya." *American Economic Review* 101 (6): 2350–90.
- Dupas, Pascaline, and Jonathan Robinson. 2013. "Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments." *American Economic Review* 103 (4): 1138–71.
- Evans, Jonathan St. B. T. 2008. "Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition." *Annual Review of Psychology* 59 (January): 255–78.
- Fehr, Ernst, and Karla Hoff. 2011. "Introduction: Tastes, Castes and Culture: The Influence of Society on Preferences." *Economic Journal* 121 (556): F396–412.
- Feigenberg, Benjamin, Erica Field, and Rohini Pande. 2013. "The Economic Returns to Social Interaction: Experimental Evidence from Microfinance." *Review of Economic Studies* 80 (4): 1459–83.
- Freese, Jeremy. 2009. "Preferences." In *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, edited by Peter Hedström and Peter Bearman, 94–114. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Friedman, Milton. 1953. *Essays in Positive Economics*, Vol. 231. Chicago: University of Chicago Press.
- Fryer, Roland G., Jr., Steven D. Levitt, John List, and Sally Sadoff. 2012. "Enhancing the Efficacy of Teacher Incentives through Loss Aversion: A Field Experiment." Working Paper 18237, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Gertler, Paul, James Heckman, Rodrigo Pinto, Arianna Zanolini, Christel Vermeersch, Susan Walker, Susan M. Chang, and Sally Grantham-McGregor. 2014. "Labor Market Returns to an Early Childhood Stimulation Intervention in Jamaica." *Science* 344 (6187): 998–1001.
- Gilovich, Thomas, Dale Griffin, and Daniel Kahneman. 2002. *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Giné, Xavier, Cristina Martinez Cuellar, and Rafael Keenan Mazer. 2014. "Financial (Dis-)Information: Evidence from an Audit Study in Mexico." Policy Research Working Paper 6902, World Bank, Washington, DC.
- Goldstein, Daniel G. 2009. "Heuristics." In *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, edited by Peter Hedström and Peter Bearman, 140–67. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Guyon, Nina, and Elise Huillery. 2014. "The Aspiration-Poverty Trap: Why Do Students from Low Social Background Limit Their Ambition? Evidence from France." Working Paper, Department of Economics, Sciences Po, Paris.
- Habyarimana, James, and William Jack. 2011. "Heckle and Chide: Results of a Randomized Road Safety Intervention in Kenya." *Journal of Public Economics* 95 (11): 1438–46.

- Hall, Crystal C., Jiaying Zhao, and Eldar Shafir. 2014. "Self-Affirmation among the Poor: Cognitive and Behavioral Implications." *Psychological Science* 25 (2): 619–25.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath. 2001. "In Search of *homo economicus*: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies." *American Economic Review* 91 (2): 73–78.
- Hoff, Karla, and Priyanka Pandey. 2006. "Discrimination, Social Identity, and Durable Inequalities." *American Economic Review* 96 (2): 206–11.
- . 2014. "Making Up People: The Effect of Identity on Performance in a Modernizing Society." *Journal of Development Economics* 106: 118–31.
- Jensen, Robert, and Emily Oster. 2009. "The Power of TV: Cable Television and Women's Status in India." *Quarterly Journal of Economics* 124 (3): 1057–94.
- Kahan, Dan M., Ellen Peters, Erica Cantrell Dawson, and Paul Slovic. 2013. "Motivated Numeracy and Enlightened Self-Government." Working Paper, Cultural Cognition Project, Yale Law School, New Haven, CT.
- Kahneman, Daniel. 2003. "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics." *American Economic Review* 93 (5): 1449–75.
- Karlan, Dean, Melanie Morten, and Jonathan Zinman. 2012. "A Personal Touch: Text Messaging for Loan Repayment." Working Paper 17952, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Kaur, Supreet, Michael Kremer, and Sendhil Mullainathan. 2014. "Self-Control at Work." Working Paper, Harvard University, Cambridge, MA.
- Kleinman, Arthur. 2006. *What Really Matters: Living a Moral Life amidst Uncertainty and Danger*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Kremer, Michael, and Rachel Glennerster. 2011. "Improving Health in Developing Countries: Evidence from Randomized Evaluations." In *Handbook of Health Economics*, Vol. 2., edited by Thomas G. McGuire, Mark V. Pauly, and Pedro P. Barros, 201–315. Amsterdam: Elsevier.
- Kremer, Michael, Edward Miguel, Sendhil Mullainathan, Clair Null, and Alix Peterson Zwane. 2009. "Making Water Safe: Price, Persuasion, Peers, Promoters, or Product Design." Unpublished manuscript.
- La Ferrara, Eliana, Alberto Chong, and Suzanne Duryea. 2012. "Soap Operas and Fertility: Evidence from Brazil." *American Economic Journal: Applied Economics* 4 (4): 1–31.
- Mani, Anandi, Sendhil Mullainathan, Eldar Shafir, and Jiaying Zhao. 2013. "Poverty Impedes Cognitive Function." *Science* 341 (6149): 976–80.
- Martinsson, P., N. Pham-Khanh, and C. Villegas-Palacio. 2013. "Conditional Cooperation and Disclosure in Developing Countries." *Journal of Economic Psychology* 34: 148–55.
- Mullainathan, Sendhil, and Eldar Shafir. 2013. *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. New York: Times Books.
- Patil, S. R., B. F. Arnold, A. L. Salvatore, B. Briceno, S. Ganguly, J. Colford Jr., and P. J. Gertler. 2014. "The Effect of India's Total Sanitation Campaign on Defecation Behaviors and Child Health in Rural Madhya Pradesh: A Cluster Randomized Controlled Trial." *PLoS Med* 11 (8): e1001709. doi: 10.1371/journal.pmed.1001709.
- Pop-Eleches, Cristian, Harsha Thirumurthy, James Habyarimana, Joshua Graff Zivin, Markus Goldstein, Damien de Walque, Leslie Mackeen, Jessica Haberer, John Sidle, and Duncan Ngare. 2011. "Mobile Phone Technologies Improve Adherence to Antiretroviral Treatment in Resource-Limited Settings: A Randomized Controlled Trial of Text Message Reminders." *AIDS* 25 (6): 825–34.
- Ridgeway, Cecilia L. 2011. *Framed by Gender: How Gender Inequality Persists in the Modern World*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Samuelson, Paul A. 1938. "The Empirical Implications of Utility Analysis." *Econometrica* 6 (4): 344–56.
- Smith, Adam. (1759) 1976. *The Theory of Moral Sentiments*. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition, edited by D. D. Raphael and A. L. Macfie. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- . (1776) 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition, edited by D. D. Raphael and A. L. Macfie. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Sunstein, Cass. 2014. *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. 2008. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Vasilaky, Kathryn, and Kenneth L. Leonard. 2013. "As Good as the Networks They Keep? Improving Farmers' Social Networks via Randomized Information Exchange in Rural Uganda." Working Paper, University of Maryland, College Park.
- Waterkeyn, Juliet, and Sandy Cairncross. 2005. "Creating Demand for Sanitation and Hygiene through Community Health Clubs: A Cost-Effective Intervention in Two Districts in Zimbabwe." *Social Science and Medicine* 61 (9): 1958–70.
- Wiener, E. L., and D. C. Nagel. 1988. *Human Factors in Aviation*. London: Academic Press.
- Xu, Lisa, and Bilal Zia. 2012. "Financial Literacy in the Developing World." Policy Research Working Paper 6107, World Bank, Washington, DC.

Table des matières du *Rapport sur le développement dans le monde 2015*

Table des matières

Avant-propos

Remerciements

Abréviations

Abrégé : Politiques de développement et prise de décision individuelle

Partie 1 : Mieux comprendre le comportement humain pour assurer le développement économique : un cadre conceptuel

1 Pensée automatique

2 Pensée sociale

Spotlight 1 : Quand la corruption est la norme

3 Pensée par modèles mentaux

Spotlight 2 : L'éducation par le divertissement

Partie 2 : Action publique et facteurs comportementaux et sociaux

4 Pauvreté

Spotlight 3 : Comprendons-nous bien les situations de pauvreté ?

5 Développement du jeune enfant

6 Situation financière des ménages

7 Productivité

Spotlight 4 : L'ethnographie pour comprendre le milieu professionnel

8 Santé

9 Changement climatique

Spotlight 5 : Promouvoir la conservation de l'eau en Colombie

Partie 3 : Améliorer le travail des professionnels du développement

10 Les biais cognitifs des professionnels du développement

11 Conception évolutive, interventions évolutives

Spotlight 6 : Pourquoi les pouvoirs publics doivent-ils façonner les choix individuels ?

Index

ECO-AUDIT

Déclaration des avantages environnementaux

La Banque mondiale s'attache à préserver les forêts menacées et les ressources naturelles. Le Bureau des publications a décidé d'imprimer le *Rapport sur le développement dans le monde 2015 : Pensée, société et comportement — Abrégé* sur papier recyclé constitué à 50 % de fibres provenant de déchets de consommation conformément aux normes recommandées par l'Initiative Green Press, programme sans but lucratif visant à encourager les éditeurs à utiliser des fibres ne provenant pas de forêts menacées. Pour en savoir plus, visiter le site www.greenpressinitiative.org.

Économies réalisées :

- arbres : 24
- énergie totale : 11 millions BTU
- gaz à effet de serre : 938,03 kg
- eaux usées : 42 464,749 litres
- déchets solides : 340,65 kg



PENSÉE, SOCIÉTÉ ET COMPORTEMENT

Il est temps de repenser l'économie et les politiques de développement. Ces dernières décennies, la recherche sur les sciences naturelles et sociales a développé des théories stupéfiantes sur la façon dont les individus pensent et prennent des décisions. Alors que la première génération de politiques de développement posait comme hypothèse que les décisions sont prises de façon délibérative et autonome, selon des préférences logiques et des intérêts personnels, de récents travaux montrent qu'il n'en est presque jamais ainsi : on *pense de façon automatique* – au moment de prendre une décision, les individus utilisent généralement ce qui vient naturellement à l'esprit ; on *pense de façon sociale* – les normes sociales influent en grande partie sur notre comportement et bon nombre de personnes préfèrent coopérer tant que les autres coopèrent ; et on *pense par modèles mentaux* – ce que les individus perçoivent et la façon dont ils interprètent ce qu'ils perçoivent dépendent de visions du monde et de concepts issus de leurs sociétés et d'histoires communes.

Le Rapport sur le développement dans le monde 2015 montre de façon concrète comment ces théories s'appliquent aux politiques de développement. Il montre qu'une meilleure compréhension du comportement humain peut aider à atteindre des objectifs de développement à beaucoup d'égards – développement du jeune enfant, situation financière des ménages, productivité, santé et changement climatique. Il montre également qu'une vision plus subtile du comportement humain génère de nouveaux outils d'intervention. En apportant même de légers ajustements au contexte décisionnel, en préparant les interventions sur la base d'une compréhension des préférences sociales et en exposant les individus à de nouvelles expériences et de nouveaux modes de pensée, on peut créer de meilleures conditions de vie.

Le Rapport ouvre de nouvelles pistes pour l'action de développement. Il fait valoir que la pauvreté ne désigne pas simplement un manque de ressources matérielles, mais qu'elle se réfère également à une « taxe » sur les ressources cognitives qui a une incidence sur la qualité de la prise de décision. Il souligne qu'au moment de penser, les spécialistes et les responsables politiques sont, comme tout être humain, sujets à des biais psychologiques et sociaux, et que les organismes de développement pourraient tirer avantage de procédures qui améliorent leurs délibérations internes et leur processus décisionnel. Il démontre la nécessité de faire plus de place aux découvertes, à l'acquisition des connaissances et à l'adaptation durant la conception et la mise en œuvre des politiques. Cette nouvelle approche de l'économie du développement recèle d'immenses promesses et son champ d'application est vaste. Le Rapport dévoile un nouveau chantier important pour la communauté du développement.