Copie anonyme - n°anonymat : 605655

D4-00073 605655 Sc.So. B/L

Code épreuve : 286	Nombre de pages : 12	Session : 2023

Épreuve de : Sciences sociales

Consignes

- *Remplir soigneusement l'en-tête de chaque feuille avant de commencer à composer*
- *Rédiger avec un stylo non effaçable bleu ou noir*
- *Ne rien écrire dans les marges (gauche et droite)*
- *Numéroter chaque page (cadre en bas à droite)*
- *Placer les feuilles A3 ouvertes, dans le même sens et dans l'ordre*

Pierre Mendès-France, personnalité radicale de la IIIe République déclarait : « Gouverner, c'est choisir ! » Moins de dix ans après lui, le Général de Gaulle disait : « L'intendance suivra. » Cette façon d'envisager l'action politique insiste énormément sur l'importance de la prise de décision elle-même, et non pas sur la mise en place des décisions politiques. Dans L'État au concret, Padioleau dénonce cette façon très politicienne de voir l'action politique et invite à davantage de réflexion sur la mise en place effective des politiques publiques et à une plus grande évaluation des résultats afin de progresser dans cette mise en place.

Ces deux visions de l'action politique invitent à s'interroger sur l'exécution des décisions politiques. Cette exécution est-elle aisée ? Comment se réalise-t-elle, par la coercition ou par l'incitation ? Gouverner, que ce soit au niveau d'une nation, d'une entreprise, d'une confédération ou encore d'une instance supra-nationale comme l'Union Européenne, c'est imposer un ordre précis aux exécutants et aux membres soumis à l'autorité de l'instance gouvernante. Un tel gouvernement peut être l'émanation d'un peuple (démocratie en politique) ou alors le résultat d'un contrôle personnel ou collectif basé sur la possession d'un capital (dans le cas d'une entreprise par exemple) ou alors d'outils de pouvoir (législatifs, exécutifs, judiciaires). On peut entendre par incitations l'ensemble des encouragements à faire une action particulière qui n'utilisent ni la force, ni la coercition. Cependant, il est à noter que la frontière entre obligation et incitation peut être

preuve, en particulier, par exemple au niveau légal. L'interdiction inscrite dans la loi, ~~de~~ ne pas tuer par exemple, peut, sous certains aspects être vue comme une incitation. En effet, la sanction pousse à bien agir mais ne contraint pas à bien agir. En définitive, les obligations, pouvant souvent être outrepassées, ~~et~~ souvent sont envisageables sous le prisme de l'incitation. Cependant, pour traiter le sujet, nous nous en tiendrons à une définition restreinte des incitations, qui ne les envisage que sous les encouragements dénués d'applications légales. Gouverner par les incitations, ce serait ainsi imposer un certain ordre sans contraindre les individus et les différents agents à le réaliser. Il convient de s'interroger sur le caractère de possibilité de telles incitations mais également de réfléchir aux effets innatendus des incitations qui les rendent inefficaces parfois, empêchant leur recours. Nous axerons notre réflexion sur les incitations politiques, qui sont les plus importantes, mais sans négliger toutefois les incitations au sein des entreprises, des groupes qui possèdent une gouvernance (comme les associations, les différents groupes et organisations légales).

Dans quelle mesure est-il possible, pour une instance gouvernante particulière, d'imposer un ordre sans recourir à la perspective d'une contrainte sur les individus et les différents agents ?

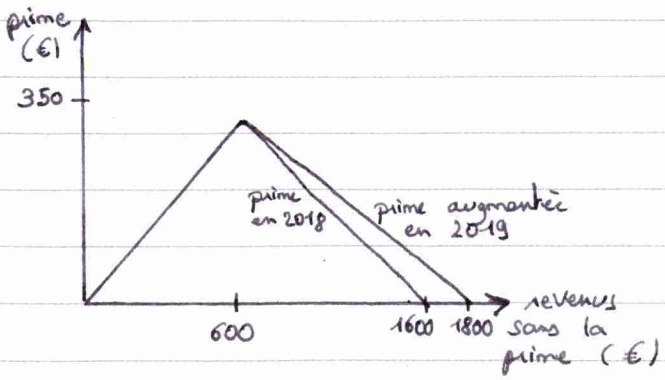
Afin de répondre à cette question, nous venons d'abord que, pour une instance gouvernante, imposer sa volonté sans recourir à la contrainte est possible mais de façon spécifique et dans un cadre donné (I). Cependant, beaucoup d'obstacles empêchent souvent l'efficacité des incitations émanant d'un gouvernement (II). Enfin, face à la nécessité de l'efficacité des incitations, il peut être utile de coupler ces incitations premières à d'autres processus afin de

les rendre plus efficaces (III).

* * *

Imposer sa volonté sans coercition est possible pour une instance gouvernante, dans un certain cadre et d'une certaine façon (I). Traditionnellement, les incitations utilisées pour gouverner sont celles qui s'adressent à une certaine rationnalité des individus et à leurs intérêts. Cependant, des incitations moins directes mais efficaces existent également. Enfin, une nouvelle façon de gouverner par les incitations se développe : le "nudge".

Traditionnellement, les incitations utilisées pour gouverner sont celles qui s'adressent à une certaine rationnalité des individus et à leurs intérêts. Dès 1776, Smith dans la Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations s'interrogeait sur la passion la plus utile pour fonder la science économique. Ainsi, il montre que "ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du boulanger et ~~de l'inte~~ du marchand de bière que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts." Comme le développe Hirschman dans Des passions et des intérêts, c'est en effet bien, dans une large mesure, la rationnalité et l'appât du gain qui guident les individus. Ainsi, il est possible de gouverner par les incitations en s'adressant aux intérêts des individus. Ces incitations peuvent être positives. L'exemple des incitations économiques est le plus frappant. La prime d'activité, mise en place en 2016 en France, basée sur le principe de l'impôt négatif, développé par Friedman, incite fortement à travailler car, jusqu'à 1800 € de revenu, elle coupe le revenu primaire d'une prime. Une telle incitation à travailler davantage et à quitter



le chômage à appuie sur l'appât du gain financier des individus. Il en va de même pour le principe des heures supplémentaires dans les entreprises. Les incitations, basées sur l'intérêt et la rationnalité des individus, peuvent aussi être négatives. C'est le cas par exemple de toutes les incitations légales dont nous avons parlé en introduction comme la prison qui incite à agir suivant les lois, comme le montre Foucault dans Surveiller et punir.

Cependant, des incitations moins directes sont également efficaces. Elles sont de nature non-financières et sont donc des incitations plus discrètes. Ainsi, durant la crise de la Covid-19, de nombreuses actions ont été encouragées (comme porter les courses à des personnes âgées, distribuer des repas aux plus démunis). Ces actions se basaient sur la perspective de l'acquisition d'un certain capital social (au sens bourdieusien de réseau) mais également au sens de Putnam qui, dans Bowling Alone paru en 1995, montre l'importance capital du lien social avec les personnes semblables et les personnes différentes). L'acquisition d'une certaine rétribution en prestige social est donc déterminante pour inciter les individus. L'industrie du "bio" mais également un grand nombre d'actions écologiques se basent sur ce principe. Inciter à faire une bonne action peut être efficace, même sans contrepartie financière. Une autre incitation moins directe mais néanmoins très présente est celle qui est fondée sur le désir. Dans Le Nouvel Etat industriel (1969), Galbraith montre l'émergence d'une "filière inversée" qui s'oppose à la mercatique en ce qu'elle ne cherche pas à savoir ce que veulent les gens (par la prospection) mais cherchent à faire en sorte que les gens veuillent une telle chose. La publicité est l'exemple le plus marquant de cette filière inversée. C'est d'ailleurs une incitation si efficace que, alors qu'elle était d'abord l'apanage des entreprises, l'Etat utilise lui même cette filière (publicité, prise de parole directe par exemple lorsqu'il fallait pousser les individus à dépenser les "épargne Covid" en 2022 ou encore notations "fumer tue" et dérivées sur les paquets de

IMPRIMERIE NATIONALE – 2021-12-PF 018 751

Copie anonyme - n°anonymat : 605655

Emplacement QR Code

Code épreuve : 286 | Nombre de pages : 12 | Session : 2023

Épreuve de : Sciences sociales

Consignes
- Remplir soigneusement l'en-tête de chaque feuille avant de commencer à composer
- Rédiger avec un stylo non effaçable bleu ou noir
- Ne rien écrire dans les marges (gauche et droite)
- Numéroter chaque page (cadre en bas à droite)
- Placer les feuilles A3 ouvertes, dans le même sens et dans l'ordre

cigarettes).

Enfin, une nouvelle façon de gouverner par les incitations a été récemment théorisée : le "nudge". Terme forgé par Cass et Sunstein dans Nudge, Améliorer la santé, le bonheur et la richesse, "nudge" signifie en français "coup de pouce". Ce tout nouveau genre d'incitations est basé sur l'existence de biais cognitifs, entre autres, découverts par les courants de l'économie expérimentale. Dans "The prospect theory", Tversky et Kahneman montre l'existence de biais cognitifs importants. Prenons, par exemple, les biais cognitifs d'ancrage. Lors d'une expérience, une roue avec des chiffre est lancée devant un cobaye. Les résultats montrent que plus le chiffre de la roue est élevé, plus la réponse du cobaye à la question : "Combien de pays siègent à l'ONU ?" sera élevée. Dans leur ouvrage, Cass et Sunstein invitent à utiliser l'ensemble des biais cognitifs existants afin de pousser les citoyens ou les employés à réaliser certaines actions sans les contraindre. Ils appellent également à s'appuyer sur les failles de la rationnalité mises en évidences par exemple par Allais en 1953 qui montre, par son paradoxe, que les individus préfèrent souvent un gain certain mais moins élevé et qu'ils ont une réelle aversion à la perte. Utilisant les principes du nudge en politique, des hommes politiques comme Tony Blair et Barack Obama ont choisi de davantage inciter et de moins contraindre, adoptant ce que les auteurs nomment un "paternalisme libertarien".

Ainsi, il est, sous de nombreux rapports, possible de gouverner grâce à des incitations, qu'elles soient basées sur des rétributions économiques, symboliques ou même qu'elles utilisent des biais comportementaux. De là, est-il possible d'affirmer l'absolue possibilité de gouverner sans contraindre ?

* * *

En réalité, beaucoup d'obstacles empêchent souvent l'efficacité des incitations (II). La rationnalité des individus est limitée ou s'attache davantage à des préoccupations autres que celles des instances gouvernantes. De plus, des incitations efficaces au niveau individuel ne le sont pas toujours au niveau collectif. Enfin, les incitations peuvent se heurter à des effets émergents ou secondaires émanant de l'action conjointe des individus.

La rationnalité des individus est limitée ou s'attache davantage à des préoccupations autres que celles des instances gouvernantes. Dans <u>Models of Bounded</u> rationality, Herbert Simon montre que la rationnalité peut être limitée. Les individus, du fait du manque de temps, d'informations et de biais cognitifs, ne se comportent pas comme un « homo economicus ». La rationnalité a des limites car l'individu n'est pas omniscient. Parfois, c'est même l'individu lui-même qui refuse d'être rationnel (au sens néo-classique du terme, dans la théorie économique). Ainsi, Hoggart montre dans

La Culture du pauvre qu'il existe des situations d'« attention oblique » où les individus des classes populaires sont insensibles aux incitations des classes bourgeoises (politiques ou économiques) car ~~elles~~ ils préfèrent faire preuve d'indépendance ou de cynisme, afin de ne pas être infantilisés. C'est pour cela par exemple, explique Peneff-Wallef dans La cigarette du pauvre, que les ménages pauvres consomment autant de cigarettes quand leur prix montent, car ils sont insensibles aux différentes incitations et ont une préférence pour le présent très forte.

De plus, des incitations qui peuvent être efficaces au niveau des individus peuvent ne pas l'être au niveau collectif. L'incitation directe d'une autorité gouvernante est relativement aisée au niveau individuel, comme le montre l'expérience de Milgram. Face à une autorité jugée compétente (un docteur), un individu est très influençable et est capable d'aller jusqu'à envoyer des décharges électriques mortelles à un homme. Cependant, face à une foule, toute autorité réputée compétente est beaucoup moins à même d'imposer sa volonté sans contraindre. En témoigne par exemple, les fortes réactions observées contre l'obligation vaccinale ou celle du port du masque, malgré les nombreuses incitations de scientifiques compétents et d'experts. En effet, comme le montre Gustave Le Bon dans sa Psychologie des foules, la foule peut être irrationnelle et est même parfois caractérisable d'hystérique, de violente. Face à des groupes constitués, les incitations sont souvent beaucoup moins efficaces. C'est d'ailleurs encore plus le cas quand ce groupe se rassemble afin de contester une même chose, du fait d'une « frustration relative » qui est d'abord personnelle, comme le montre Gurr dans Why men rebel ? Analysée sous ce prisme, la crise des Gilets Jaunes peut être vue comme la réaction d'un groupe qui se rend compte qu'il partage un même ressentiment par rapport à la classe dominante par laquelle il s'estime lésé.

Enfin, les incitations gouvernementales peuvent se heurter à des effets émergents ou secondaires qui émanent de l'action conjointe des individus. Prenons l'exemple d'une politique de l'emploi, visant à renover une zone urbaine afin d'inciter à une plus grande mixité sociale. Si chaque individu désire qu'au moins la moitié de ses voisins soient socialement de la même condition que lui, alors une telle politique est vouée à l'échec car les processus de gethoïsation et de gentrification l'emportent, comme l'explique Thomas Schelling dans <u>La tyrannie des petites décisions</u>. Ainsi, pour qu'une incitation soit efficace, il faut que les choix individuels n'interfèrent pas. Il faut également qu'il y ait un gouvernement pour inciter à certaines choses. En effet, postuler l'existence d'un gouvernement peut conduire à oublier que parfois il n'y en a pas ou qu'il y en a plusieurs. Hardin dans "La tragédie des communs" (1968) montre que les biens communs (au sens de Samuelson) sont voué à disparaître sans gouvernement pour les gérer. En effet, chacun a intérêt à davantage utiliser ce bien, tout en en réduisant ainsi l'utilité collective. Dans le cas des biens communs, l'absence de gouvernement et donc d'incitations est très nifaste. A l'inverse, de trop nombreux gouvernements peuvent empêcher des incitations efficaces (même sous une forme légal). C'est ce qu'a montré le rapport Stern - Stiglitz en mettant en évidence le caractère totalement utopique d'un marché mondial des droits à polluer, incitant à réduire les émissions de CO_2.

	excludabilité	non-excludabilité
rivalité	bien ~~public~~ privé	bien commun
non-rivalité	bien de club	bien public

Typologie de Samuelson

Ainsi, les incitations des différents types d'instances gouvernantes peuvent se heurter à de nombreux obstacles, liés à une difficile réception des incitations ou même à une absence complète d'émettre des incitations, même sous une forme légale.

IMPRIMERIE NATIONALE – 2021-12-PF 018 751

Copie anonyme - n°anonymat : 605655

Emplacement QR Code

Code épreuve : 286	Nombre de pages : 12	Session : 2023

Épreuve de : Sciences sociales

Consignes

- *Remplir soigneusement l'en-tête de chaque feuille avant de commencer à composer*
- *Rédiger avec un stylo non effaçable bleu ou noir*
- *Ne rien écrire dans les marges (gauche et droite)*
- *Numéroter chaque page (cadre en bas à droite)*
- *Placer les feuilles A3 ouvertes, dans le même sens et dans l'ordre*

* * *

Face à la nécessité de l'efficacité des incitations, il peut être utile de coupler ces incitations premières à d'autres processus afin de les rendre plus efficaces (III). De façon urgente, il est nécessaire que les incitations soient plus efficaces aujourd'hui. Or l'instance gouvernante ne semble pas toujours être la plus à même de mener des politiques réellement incitatives. Il est donc important d'encourager, avec les incitations, un certain nombre d'autres actions et organisations spécifiques.

Il est, de façon urgente, nécessaire que les incitations soient efficaces aujourd'hui. Cette urgence est d'abord d'ordre écologique. En effet, comme le montre le blocage du prix du carbone à 44 €/tonne depuis 2019, alors qu'il devrait atteindre plus de 200 €/tonne en 2030 pour atteindre les objectifs européens, les politiques réglementaires ou d'inspiration coasienne peuvent être inefficaces. De même, dans le domaine de la santé publique, les incitations à stopper la cigarette ou à une plus grande protection face aux IST et MST semblent parfois inefficaces ou insuffisantes (ça a longtemps été le cas pour le SIDA comme le montre Michel Setbon dans Pouvoirs contre

Sida. De plus, Sandel montre dans Les limites morales du marché : ce que l'argent ne saurait acheter que la mise en place de règles et de contrepartie financières peuvent être moins efficaces que de simples incitations. Prenant l'exemple de crèches israéliennes, il montre que l'instauration d'une amende pour les parents venant chercher leur enfant trop tard a conduit à une augmentation de ces retards, en les légitimant. De même, taxer la pollution revient à la légitimer et réduit de manière importante la valeur morale de la non-pollution. Ainsi, les incitations étant essentielles et plus efficaces que la coercition traditionnelle pour de nombreux enjeux, il est nécessaire de rendre ces incitations plus efficaces.

Or, l'instance gouvernante (en particulier politique) ne semble pas toujours être apte à mener des politiques réellement incitatives. En effet, l'Etat centralisé est peu souple et échoue à apporter des solutions réellement ciblées et des incitations qui sont efficaces. Comme le montre Pierson dans « Increasing returns, path dependancy and the study of politics », il existe un phénomène de « dépendance au sentier » faisant que l'Etat a du mal à innover et à s'affranchir de ses façons traditionnelles d'opérer. Ainsi, des politiques basées sur le nudge peuvent être difficiles à envisager à un niveau trop global. De même, comme le révèlent Buchanan et Tullock dans The Calculus of consent, les logiques politiques sont elles aussi fondées sur le paradigme économique de l'intérêt et du calcul coût-avantage. Ainsi, des intérêts divergents peuvent s'opposer au sein d'une structure gouvernante et cela peut conduire à une inefficacité des incitations au niveau gouvernemental. Face à ces problèmes et à ces pesanteur d'un Etat central qui a du mal à ~~innover~~ inciter de façon nouvelle et qui est parfois simplement inapte à inciter, les principes de subsidiarité

Cherche de l'échelle adaptée la plus efficace), de décentralisation sont intéressant, en ce qu'ils peuvent permettre de faire coincider incitations personnelles et intérêts ~~et~~ collectifs.

. Il est donc important d'encourager, avec des incitations, un nouveau type d'organisation et d'action qui permettrait de rendre celles-ci plus efficaces. C'est dans cette optique que je comprend le rôle majeur des entreprises. Définies par Coase dans ~~« Le problème du coût social »~~ « La nature de la firme » comme « des îlots de coopération dans un monde régi par l'intérêt », les entreprises parviennent à rendre effective un certain nombre d'incitations essentielles comme celle de travailler de façon efficace et de s'engager pour la réussite collective. Cela repose sur des liens contractuelle et la connaissance des différents individus liés par ces contrats. C'est d'ailleurs dans cette optique que les Japonais Ono et Toyota ont développé le principe de la participation des employés à l'orientation et à l'organisation de l'entreprise. Une participation et une connaissance des différents partis rend efficace les politiques incitatives. De même, réfléchissant sur l'exploitation des biens communs, Elinor Ostrom, dans Governing the Commons prône une organisation décentralisée, polycentrique et surtout spontanée et adaptée à chaque situation particulière. Elle prône ainsi, en réalité, un gouvernement commun basé sur des co-incitations. Elle développe dans sa thèse Entrepreunariat public l'importance du « cheap talk », conversation et connaissance entre les différents individus d'un groupe, négligée dans la théorie économique classique, mais qui permet constamment, dans une gestion commune, d'informer les autres de ses envies, intérêts, ambitions et donc de les influencer et de les inciter à agir selon une certaine façon.

* * *

Ainsi, peut-on réellement gouverner par des incitations ? D'une façon traditionnelle, le gouvernement par l'incitation (financière entre autre) existe et est relativement efficace. Cependant d'autres formes d'incitations (au niveau des entreprises comme au niveau politique) existent et sont plus efficaces ("filière inversée", "nudge" ou encore prestige social comme le montre Sandel).

Cependant, face aux nombreux obstacles qui contribuent à rendre difficile une gouvernance via les incitations, il est nécessaire de repenser les incitations dans leur contexte global. Le cadre étatique traditionnel semble, à différents égards, inapte à répondre à la nouvelle donne écologique, sociale, économique, du point de vue des incitations. De ce fait, envisager de nouvelles façons ~~d'envisa~~ de gouverner par les incitations est essentiel. Le mode d'organisation de plus petits groupes, par exemples, ou d'entreprises régies par un but commun, permet une gouvernance (commune ou non) réellement incitative, en ce qu'elle est basée sur une connaissance mutuelle des individus et peut donc donner lieu à des situations de co-incitation au gouverner et obéir se rejoignent, dans un projet commun, comme le montre entre autre Ostrom.

IMPRIMERIE NATIONALE – 2021-12-PF 018 751