**LA QUESTION DES INCITATIONS**

***Exercice 1 : Une petite énigme pour commencer…***

Votre prof de SES enseigne dans trois classes de seconde. Il décide de donner, sur le même chapitre, un même devoir commun aux trois classes, qu’ils composeront au même horaire dans une grande salle commune. Habituellement, les notes dans les trois classes sont quasiment identiques car ce sont des élèves de niveau équivalents. Il a prévenu les élèves des trois classes une semaine avant.

Dans la première classe (la seconde 1), il obtient les résultats suivants :

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Note** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** |
| Nombre d’élèves | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 5 | 5 | 7 | 5 | 3 | 2 | 1 |

Ce qui nous donne une moyenne de 13.25 (il n’y a pas d’élève ayant eu une note inférieure à 7 ou supérieure à 18).

1. Imaginons que notre enseignant ait dit une semaine avant aux élèves de la seconde 2 : « Voilà, comme je vous aime bien et que je n’aime pas les inégalités, j’ai décidé pour le prochain devoir de mettre en place le système de notation suivant. Personne n’aura plus de 14/20. Donc, si, en corrigeant certaines copies, je trouve un total supérieur à 14, je mettrai quand même 14, mais je « prendrai » les points supérieurs à 14 pour les redistribuer à tous ceux qui auront les notes les plus basses, afin de réduire les inégalités dans la classe». Selon vous, quel impact cela va-t-il avoir sur la distribution des notes dans la classe et sur la moyenne « réelle » telle qu’elle va ressortir de la notation des copies, par rapport à celles des secondes 1 ?
2. Imaginons que notre enseignant ait dit une semaine avant aux élèves de la seconde 3 : « Voilà, comme je vous aime bien et que je n’aime pas les inégalités, j’ai décidé pour le prochain devoir de vous mettre à tous 14/20. Je vais quand même corriger votre copie et je vous donnerai votre note pour simple information, mais quelle qu’elle soit vous aurez 14 ». Selon vous, quel impact cela va-t-il avoir sur la distribution des notes dans la classe et sur la moyenne « réelle » telle qu’elle va ressortir de la notation des copies, par rapport à celles des secondes 1 et 2?
3. Comment pouvez-vous expliquer qu’alors que le devoir était le même et les élèves de niveau identiques, les résultats aient pu être aussi différents ?
4. **LES INCITATIONS SONT AU CŒUR DE LA THEORIE ECONOMIQUE**
5. **Qu’est-ce qu’une incitation ?**

**Document 1**

Comment se garer à moindre coût à Manhatthan ? Les parkings dans le quartier peuvent coûter jusqu’à 30 dollars la journée. Mais selon un journaliste, certains conducteurs auraient trouvé la parade : plutôt que de se garer dans un parking, ils déposaient leur véhicule dans un garage alentour où il en coûtait 19,95 dollars de faire changer l’huile, tout en laissant sa voiture toute la journée C’est une idée formidable, mais malheureusement elle se révéla fausse — le garage en question n’existait pas. Mais s’il avait existé, vous pouvez être sûr qu’il aurait eu beaucoup de changements d’huile à effectuer. Pourquoi ? Parce que quand les gens se voient offrir des occasions d’ améliorer leur situation, ils les saisissent habituellement — et s’ils peuvent trouver un moyen de garer leur voiture toute une journée pour 19,95 dollars plutôt que 30 dollars, ils l’exploitent. Quand vous essayez de prévoir comment les gens se comporteront dans une situation économique, vous pouvez parier qu’ils exploiteront les opportunités d’améliorer leur sort. En outre, les individus continueront d’exploiter ces opportunités jusqu’à ce qu’elles aient été épuisées — autrement dit, ces opportunités seront saisies jusqu’à ce qu’il n’y en ait plus.

Si le garage à Manhattan existait vraiment, et si faire changer l’huile de son véhicule était un moyen économique de se garer, on peut être sûr que la liste d’attente pour un changement d’huile y serait rapidement pleine pour des semaines, voire des mois.En fait, le principe selon lequel les individus exploiteront les opportunités d’améliorer leur sort est à la base de toute prédiction faite par les économistes à propos des comportements individuels. Si les revenus de ceux qui obtiennent un MBA augmentent tandis que les revenus de ceux qui obtiennent un diplôme en droit diminuent, on peut s’ attendre à ce que davantage d’étudiants aillent dans les écoles de commerce et que moins d’étudiants s’inscrivent en droit. Si le prix du pétrole augmente et reste élevé pendant longtemps, on peut s’attendre à ce que les gens achètent des voitures plus petites ayant davantage d’autonomie — de manière à améliorer leur situation malgré un pétrole plus cher en conduisant des véhicules plus efficients sur le plan énergétique.

Quand des modifications dans les opportunités disponibles permettent à ceux qui adaptent leur comportement d’être récompensés en retour, on dit que les individus réagissent à de nouvelles incitations. Si le prix du stationnement à Manhattan augmente, ceux capables de trouver d’autres moyens d’aller à leur travail économiseront de l’argent — de sorte que l’on peut s’attendre à ce que moins de personnes aillent au travail en voiture.

Un dernier point: les économistes ont tendance à considérer avec scepticisme toute tentative de changer les comportements individuels sans changer leurs incitations. Par exemple un dispositif demandant aux industriels de réduire la pollution volontairement restera probablement sans effet; un dispositif reposant sur une incitation financière à réduire leur pollution a beaucoup plus de chances de fonctionner.

Paul Krugman, *Microéconomie*, éditions De Boeck, 2009

* 1. Qu’est-ce qui pousse les individus à agir comme ils le font et pas autrement, d’après ce texte ?
  2. Comment peut-on faire si l’on veut faire en sorte qu’ils agissent autrement ?
  3. A partir de ce texte, donnez une définition de ce qu’est une incitation

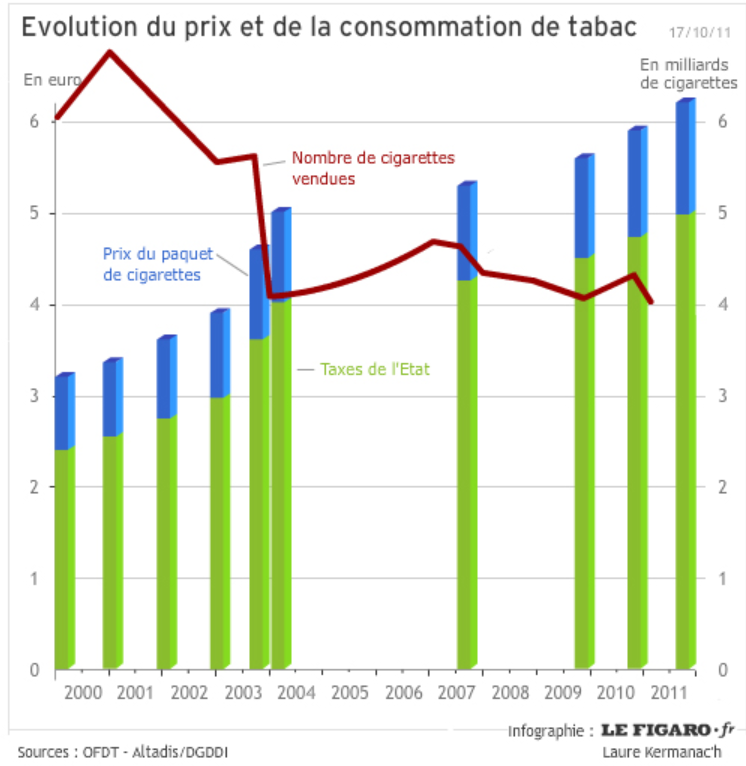
1. **Les différents types d’incitation**

***Exercice 2 : Comment réaliser des incitations ?***

Dans les cas suivants, donnez des exemples de mesures qui pourraient être prises pour inciter la personne concernée à changer de comportement :

1. Dans une entreprise, un salarié ne fait pas preuve de beaucoup de motivation à son travail
2. Des parents se désespèrent car leur fils ne travaille pas beaucoup chez lui pour faire ses devoirs
3. Les voitures polluent, et le gouvernement français souhaiterait diminuer la pollution sur notre territoire
4. Une entreprise souhaite augmenter ses ventes
5. Le maire de Paris souhaiterait que les parisiens fréquentent plus les musées de la ville
6. Un maire souhaiterait que les habitants prennent moins leur voiture pour circuler en ville
7. Pour lutter contre le sida, le gouvernement souhaiterait que les jeunes adoptent plus systématiquement le préservatif dans leurs rapports sexuels
8. *Les incitations monétaires*

**Document 2 : Prix du tabac et évolution de la consommation de tabac**



1. Quel sont pour l’Etat les objectifs à la mise en place de taxes sur le tabac ?
2. En quoi les taxes sur le tabac peuvent-elles être considérées comme des incitations ?
3. A partir du graphique, peut-on dire qu’elles ont été incitatives durant cette période en France ?
4. *Les incitations non monétaires*

**Document 3 : Pourquoi évaluer les vendeurs sur ebay ?**

David Masclet et Thierry Pénard, économistes de l'université de Rennes, ont réalisé en 2006 dans le cadre de travaux relavant de l'économie expérimentale des expériences visant à déterminer comment une relation de confiance reposant sur la divulgation d'informations privées peut émerger sur un marché d'enchères tel que celui de eBay. Ce site fait apparaître en effet à la fois les situations de sélection adverse et d'aléa moral. Sélection adverse, car les objets échangés sont le plus souvent d'occasion: comment être sûr en tant qu'acheteur de la qualité supposée et attendue du produit désiré? Aléa moral, car une fois la commande passée, comment être certain que le vendeur respectera les délais d'expédition? Pour ce faire, les sites de mise en vente où des particuliers apparaissent, tels eBay ou AmazonMarketPlace, ont mis en place des procédures d’évaluation des vendeurs par les acheteurs eux-mêmes. En les évaluant, ils annoncent aux autres acheteurs potentiels l’information sur le vendeur qu’ils ont eux-mêmes tirée de leur relation marchande : est-il fiable, quel est l’état de qualité des produits qu’il vend, celui-ci correspond-il à ce qu’il avait présenté dans son annonce… Avec ce système, écrivent les auteurs, « *chacun est donc incité à être le plus honnête possible pour recevoir des évaluations positives et acquérir une bonne réputation, qui permettra de mieux acheter et mieux vendre dans les transactions futures* ». On se retrouve donc bien dans une procédure visant à faire révéler publiquement l’information privée détenue par certains agents économiques.

Renaud Chartoire, « Les asymétries informationnelles », *Ecoflash*, septembre 2012, n°270

1. Montrez en quoi le système d’évaluation des vendeurs sur ebay peut être considéré comme une forme d’incitation
2. **LES INCITATIONS MONETAIRES SONT-ELLES FORCEMENT EFFICACES ?**

**Document 4 : Motivations intrinsèques et extrinsèques**

En 1970, un professeur d’économie publique, Richard Titmuss, avait comparé les systèmes de dons du sang en Grande-Bretagne et aux États-Unis. Dans la plupart des cas, les donneurs américains étaient payés alors que leurs homologues britanniques ne l’étaient pas. Et pourtant les Etats-Unis manquaient régulièrement de dons du sang, contrairement à la Grande-Bretagne. Pourquoi?

Cette question a fait couler beaucoup d’encre depuis. Reprenant cet exemple, Bruno Frey, un économiste suisse, professeur à l’université de Zurich, a construit une théorie tout à fait originale sur les effets décourageants ou déprimants de certaines incitations. Il a également mené des enquêtes précises pour tenter d’étayer les effets indésirables de certaines thérapies managériales aujourd’hui très en vogue.

L’idée est relativement simple. Deux types de motivations poussent les individus à agir, explique-t-il : les motivations intrinsèques et les motivations extrinsèques. Pour le dire autrement, soit nous faisons les choses parce que nous les aimons et qu’elles nous procurent une satisfaction par elles-mêmes (ce sont les motivations intrinsèques), soit nous ne les faisons que pour la compensation — monétaire, par exemple — qui les accompagne (ce sont les motivations extrinsèques). Jusqu’ici, les économistes pensaient que ces deux types de motivation pouvaient s’additionner: nous faisons les choses d’autant mieux, croyaient-ils, que deux types de motivations se conjuguent, le plaisir du travail et le salaire que l’on en retire. B. Frey pense exactement le contraire : les motivations extrinsèques affaiblissent les motivations intrinsèques. Autrement dit, quand on aime, on ne compte pas. Et si l’on commence à compter, alors on aime moins, voire on n’aime plus du tout. Bref, le salaire tue le plaisir.

Pourquoi? Les actions de type altruiste ou bénévole sont sous-tendues par la satisfaction de «faire une bonne action ». L’altruisme est inégalement répandu, mais ceux qu’il anime poursuivent des motivations intrinsèques. Payer, c’est-à-dire ajouter une motivation extrinsèque, détruit alors la motivation intrinsèque: où est l’action morale si nous en retirons un bénéfice personnel ? Ainsi la démotivation intrinsèque peut plus que compenser la motivation extrinsèque. C’est alors que l’incitation finit par désinciter. En somme, on travaille moins si on gagne plus.

Maya Beauvallet, *Les stratégies absurdes*, éditions du Seuil, 2009

1. Distinguer ce qu’est une motivation « intrinsèque » d’une motivation « extrinsèque »
2. Donnez des exemples de situations où une personne suit une motivation intrinsèque, et d’autres où elle suit une motivation extrinsèque
3. Un guitariste joue de la guitare. Est-ce par motivation intrinsèque ou extrinsèque ? Pourquoi ?
4. Imaginons qu’un bon ami vous demande l’aider à donner des cours de soutien scolaire gratuit dans une association d’aide aux devoirs aux enfants venant de familles défavorisées. Vous acceptez car cela vous fait plaisir de l’aider, et parce que vous êtes heureux de faire ainsi une « bonne action ». Imaginons à présent qu’il vous dise : « comme j’ai vraiment besoin que tu viennes m’aider toutes les semaines, avec l’association nous te proposons de te payer un petite somme car nous ne sommes pas riches, disons deux euros de l’heure, pour venir faire faire les devoirs aux enfants ». Montrez comment cette situation peut illustrer la phrase soulignée.

**Document 5 : Un premier exemple d’incitation monétaire inefficace**

B.Frey relate de nombreux exemples de telles «incitations désincitatives », en particulier dans le domaine des actions civiques ou morales.

Considérons le cas des actions civiques, c’est-à-dire des actions bonnes pour la collectivité mais susceptibles de coûter à ceux qui les exécutent. C’est le cas par exemple du stockage des déchets nucléaires: il faut bien les conserver quelque part et tout le monde est bien conscient que le pire serait de ne rien faire. Pourtant, personne n’a réellement envie de les enterrer dans son propre jardin. Chacun adopte ici la position connue sous l’acronyme NMBY (*Not in my backyard* ou encore «pas dans mon jardin ») : je veux bien qu’on le fasse, je suis même tout à fait conscient qu’il faut le faire, mais pas chez moi.

La théorie des incitations, dans sa version la plus simpliste, suggère que, pour convaincre certains citoyens d’accepter de stocker des déchets nucléaires dans leur jardin, il suffit de les dédommager. Et si l’on n’arrive pas à les convaincre, c’est que le montant du dédommagement est insuffisant. En somme, l’intuition théorique est qu’il existe un prix auquel chacun est prêt à vendre à peu près tout et n’importe quoi, et donc a fortiori un prix auquel chacun est prêt à subir un désagrément ou un risque quel qu’il soit. La réponse de B. Frey est plus subtile: plus vous dédommagez les gens et moins ils sont prêts à accepter ce type de sacrifice, au moins pour un faible niveau de dédommagement.

Exemple: en 1993, le gouvernement suisse souhaitait construire deux lieux de stockage de déchets nucléaires. Pour les déchets de faible ou moyenne radioactivité, deux sites potentiels avaient été retenus dans le centre du pays.

Au printemps de la même année, les collaborateurs de B. Frey mènent sous sa direction 305 entretiens avec les deux tiers des ménages des deux villages concernés. Les deux échantillons sont représentatifs de la population, les entretiens sont menés dans la résidence principale des intéressés et les questionnaires respectent les règles méthodologiques habituelles dans ce type de recherche. En particulier, l’entretien est mené vers la fin de la campagne de communication du gouvernement: les groupes opposés au stockage et l’ensemble des habitants ont donc une bonne information sur le projet au moment de l’enquête.

Quels sont les résultats ? 50,8 % auraient voté en faveur du projet de stockage des déchets dans leur commune, 44,9 % auraient voté contre et 4,3 % se seraient déclarés indifférents. On peut déjà noter que ce projet de stockage de déchets à faible ou moyenne radioactivité aurait obtenu la majorité des suffrages quoiqu’une minorité active eût probablement rendu difficile sa mise en oeuvre.

Ces résultats sont d’autant plus significatifs que le projet était perçu par la population comme coûteux et risqué : 40 % pensaient que le risque d’accident était considérable, 34 % que des habitants risquaient de mourir suite à un accident sur le site, et 80 % que de nombreux riverains auraient à souffrir de maladies à long terme en cas d’accident sur le site.

Pour tester les effets des incitations, les chercheurs posent à nouveau la question, mais en ajoutant que le gouvernement suisse est prêt à les dédommager (entre 2 175 $ et 6 525 $ par année). Alors qu’ils étaient 50,8 % à voter pour le projet sans dédommagement monétaire, ils ne sont plus que 24,6 % à accepter le projet avec dédommagement ! L’ardeur civique s’effondre.

Le montant du dédommagement semble n’avoir aucun impact sur le taux d’acceptation du projet. Tous ceux qui y étaient hostiles se sont vu proposer un dédommagement plus important, mais cette révision à la hausse n’a entraîné aucune modification substantielle du résultat: une seule personne a changé d’avis.

Le même entretien a lieu dans une autre ville, dans le nord de la Suisse, où devait être installé un stock de déchets hautement radioactifs. Cette fois-ci, 41 % des habitants étaient prêts à accepter (sans dédommagement) le projet, contre 56,4 % à s’y opposer. Et le taux d’acceptation chuta de 41 % à 27,4 %, lorsqu’on proposa un dédommagement aux habitants.

Bien sûr, on pourrait soupçonner ces réponses d’être stratégiques: certes, les citoyens refusent le projet, pense-t-on, mais c’est en espérant que le gouvernement augmentera son dédommagement. Pourtant, ce comportement stratégique est contradictoire avec une acceptation forte sans dédommagement et avec le fait que l’augmentation du dédommagement ne modifie pas les positions. On pourrait de même rétorquer que le dédommagement agit comme un «signal» du risque associé au projet: si on les dédommage, c’est que l’entreprise est vraiment très dangereuse.

(…) D’une manière générale, ces expériences montrent que pour fonctionner, une incitation monétaire doit être forte ou ne doit pas être : un peu d’incitation monétaire nuit et il en faut beaucoup pour obtenir le même résultat qu’avec des motivations extrinsèques.

Maya Beauvallet, *Les stratégies absurdes*, éditions du Seuil, 2009

1. Donnez un autre exemple de situation illustrant la règle « pas dans mon jardin »
2. Expliquez ce qui est ici montré à partir du document 4
3. Imaginons qu’on vous propose de participer à une expérience médicale qui pourra peut-être sauver des milliers de vie. On vous assure que c’est sans aucun risque, et que c’est gratuit. Acceptez-vous ? Imaginons maintenant qu’on vous dise qu’il y a un petit risque de désagrément dans les jours qui suivront le traitement, et que c’est toujours gratuit. Acceptez-vous toujours ? Imaginons à présent qu’on vous dise qu’il y a des risques de complications importants qui pourraient vous paralyser à vie. A cause de ça on ne trouve personne pour tenter l’expérience, et pourtant on a à tout prix besoin d’un cobaye pour sauver ces milliers de vies. On vous propose de le faire gratuitement, et la société vous en sera éternellement reconnaissante. Acceptez-vous ? On vous propose maintenant de le faire en échange d’une rémunération de 100 euros. Acceptez-vous toujours ? On vous propose à présent 1 000 euros. Acceptez-vous toujours ?
4. Montrez que les réponses que vous avez données à la question 3 peuvent être considérées comme une bonne illustration de la phrase soulignée
5. On vous propose à présent… 1 million d’euros. Acceptez-vous à présent ? Montrez alors que cela illustre la dernière phrase du texte.

**Document 6 : Un second exemple d’incitation monétaire inefficace**

Un Gneezy, professeur d’économie en Israël, et Aldo Rustichini, professeur aux Pays-Bas, mené une expérience simple pour montrer les difficultés des incitations dans le domaine du respect des normes sociales. Un des problèmes rencontrés dans les écoles et les crèches est le fait qu’il faut fermer l’école à une heure précise pour libérer le personnel, mais cela Suppose que l’ensemble des parents soient venus récupérer leurs enfants à l’heure convenue. Dire et répéter qu’il faut être à l’heure fonctionne plutôt bien la plupart du temps. Mais il y a toujours un parent en retard, et cela suffit à retarder d’autant la fermeture de l’école. Une solution toute simple se présente à l’esprit de nos économistes: pourquoi ne pas faire payer une amende aux parents qui arrivent en retard? Si les parents sont rationnels et intéressés, ils préféreront ne pas payer l’amende et ils se débrouilleront pour arriver à l’heure. Autrement dit, s’ils sont en retard, c’est qu’ils ne sont pas correctement incités. Après tout, le droit pénal est construit sur cette hypothèse que la punition dissuade de commettre des délits.

Nos économistes mènent donc une expérience en Israël, à Haïfa, sur une dizaine de crèches pendant une vingtaine de semaines. Ils observent les parents et leur retard pendant les quatre premières semaines puis introduisent un système d’incitations la cinquième semaine: dans six crèches sur dix, tous les parents d’enfants en retard de plus de dix minutes se verront infliger une amende. Le montant de l’amende est légèrement inférieur au coût d’une heure de baby-sitting. Les quatre autres crèches ne mettent pas en place ce dispositif et fonctionnent donc comme un groupe témoin qui permet de tester précisément les effets relatifs de l’amende. Précisons pour finir que toutes ces crèches sont situées dans une même localité et se ressemblent.

Que se passe-t-il? Après l’introduction de l’amende, le nombre de parents arrivant en retard a... augmenté, et ce de manière régulière. A la dix-septième semaine, le système d’amende fut finalement démantelé et les parents continuèrent à arriver en retard à l’école, avec la même fréquence que sous le régime d’amende, c’est-à-dire plus souvent qu’au début de l’expérience. Au total, le taux de retard doubla ou tripla suivant les endroits.

Pourquoi? Le contrat entre les parents et l’école ou le centre de loisir est implicite et incomplet, c’est-à-dire que les parents ne savent pas précisément ce qu’il faut faire ni quelles sont les conséquences exactes d’une contravention aux règles. Dans ce contrat incomplet, les parents construisent un système de croyances et agissent de manière à respecter globalement ces règles. L’introduction du système d’amende modifie cet équilibre et signale très exactement les conséquences du non-respect de la règle. Ils découvrent ainsi que le fait d’arriver en retard n’est finalement pas si grave que cela puisqu’il ne vous en coûtera pas plus qu’une heure de baby-sitting. À ce prix-là, les retardataires se multiplient.

Quelle est la morale de ces histoires? Les relations non marchandes, comme le don, l’altruisme, le bénévolat ou le simple respect des règles sociales, ont leur logique propre, fondée sur des motivations intrinsèques délicates et complexes. Introduire du monétaire dans un système non monétaire n’est pas simplement neutre, mais dommageable. Pour le dire autrement, si on ne fait ce qu’on fait que pour l’argent, alors il faudra beaucoup d’argent pour qu’on accepte de le faire. Au total, ceux qui acceptent de donner leur sang gratuitement risquent d’être moins nombreux si vous leur proposez de l’argent en échange, ou alors il faut leur en proposer beaucoup. Là se trouve la clef de l’énigme: un peu d’action intéressée dans un système de désintéressement suffit à détruire l’ensemble du système.

Maya Beauvallet, *Les stratégies absurdes*, éditions du Seuil, 2009

1. Pourquoi la mise en place d’une amende en cas de retard a-t-elle pu engendrer une augmentation des retards, alors que son but était de les réduire ?