

Les gens déclarent-ils plus honnêtement leurs préférences après avoir fait le serment de dire la vérité ?

Beaucoup de politiques publiques investissent dans la production de biens dits « non-marchands », car leur consommation ne résulte pas d'un échange sur un marché régulé par la loi de l'offre et de la demande. C'est le cas de la mise en place de nouveaux traitements médicaux, des dispositifs permettant de diminuer la pollution de l'air, d'améliorer la qualité de l'eau, etc.

Ces politiques nécessitent d'évaluer le montant d'investissement souhaité par la collectivité, et donc de mesurer la satisfaction que les bénéficiaires retireraient de l'existence de ces biens.

Pour connaître les préférences individuelles à l'égard de la décision envisagée, la technique la plus courante est de recourir à des enquêtes. Elles consistent à demander directement à des individus composant un échantillon représentatif de la population combien ils seraient prêts à payer pour bénéficier d'une politique publique particulière. Cette « disposition à payer » est interprétée comme une mesure de la satisfaction individuelle associée à la mise en œuvre de la politique envisagée. Mais cette approche, appelée « méthode d'évaluation contingente », comporte une difficulté : la politique publique est évaluée alors qu'elle n'est pas réalisée. De ce fait, les personnes sont placées dans une situation hypothétique et leurs réponses ne sont que des intentions.

Une critique récurrente de cette méthode d'évaluation est que les dispositions à payer ainsi obtenues sont surestimées car les individus ne doivent pas véritablement assumer les conséquences financières de leurs réponses. L'écart entre les intentions et ce que les personnes paieraient effectivement dans la réalité est appelé « biais hypothétique ». A l'inverse, dans les cas où l'évaluation fait effectivement intervenir les conséquences financières pour les individus, on observe un problème symétrique : certaines personnes déclarent des valeurs nulles ou très faibles par refus de participation à la procédure, sans rapport avec leurs véritables préférences (voir

la *Lettre de la Chaire Santé* n°10).

Comprendre les mécanismes de formation de ces biais est d'une importance cruciale pour la pertinence des politiques publiques fondées sur des méthodes d'évaluation contingente.

Nicolas Jacquemet et ses co-auteurs s'appuient sur des résultats en psychologie sociale pour étudier une procédure consistant à introduire un serment avant l'exercice d'évaluation contingente proprement dit. L'étude consiste à comparer les préférences déclarées des individus selon que leur a été, ou non, proposé de signer un engagement à « dire la vérité » au cours de l'expérience. De nombreux travaux en psychologie sociale montrent que, lorsqu'elles sont librement consenties, de telles procédures de serment réduisent les risques d'obtenir des déclarations erronées. Cet effet passe par un mécanisme d'engagement : les actions des individus au cours de l'expérience sont influencées par leur volonté d'agir conformément à leur engagement initial d'honnêteté.

Nicolas Jacquemet et ses co-auteurs montrent que cette procédure de serment est efficace contre les deux types de biais évoqués précédemment. Lors d'évaluations hypothétiques, d'une part, les préférences individuelles déclarées sont plus faibles lorsque les participants se sont préalablement engagés à être honnêtes. D'autre part, les valeurs déclarées proches de zéro sont également moins nombreuses dans les évaluations ayant des conséquences financières pour les participants. Le serment permet donc à la fois une baisse de la surestimation liée au biais hypothétique et une réduction du risque de déclarations sous-estimées.

Ces résultats suggèrent que la mise en œuvre de procédures engageantes permet d'améliorer l'efficacité des études d'évaluation contingente : elles incitent les individus à prendre en compte les conséquences financières de leurs décisions, tout en évitant d'exercer une pression trop forte sur leur participation à la procédure.

Reference : Preference Elicitation under Oath, Nicolas Jacquemet, Robert-Vincent Joule, Stéphane Luchini et Jason F. Shogren, Cahier de la Chaire Santé, Journal of Environmental and Economic Management, 2013, Vol. 65(1), pp. 110-132.

Lire l'article: [Preference Elicitation under Oath](#)

Rédaction : Brigitte Dormont et Victoria Verdy

Contact : victoria.verdy@dauphine.fr ou 01-44-05-46-02

Consulter le site de la chaire : www.chairesante.dauphine.fr