

Pollution de l'air, traitements médicaux : comment le décideur public doit-il évaluer les préférences individuelles des citoyens ?

Beaucoup de politiques publiques investissent dans la production de biens dits « non-marchands » car leur prix n'est pas fixé par la loi de l'offre et de la demande sur un marché. 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 retirerait la population de l'existence de ces biens.

Des enquêtes sont alors mises en œuvre pour connaître les préférences individuelles à l'égard de la décision envisagée. 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 » déclarée est considérée comme une mesure de la satisfaction individuelle associée à la mise en œuvre de la politique étudiée.

Mais cette approche, appelée « méthode d'évaluation contingente », comporte une difficulté : la politique publique envisagée est évaluée alors qu'elle n'est pas réalisée. Les personnes sont placées dans une situation hypothétique et leurs réponses ne sont que des intentions.

Une critique récurrente est que les dispositions à payer ainsi obtenues sont surestimées car les déclarations effectuées sont sans conséquence financière pour les individus. L'écart entre les intentions et ce que les personnes paieraient effectivement dans la réalité est appelé « biais hypothétique ».

Comprendre les mécanismes de formation de ce 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 évaluent l'ampleur et les causes du biais hypothétique à l'aide de deux expériences en laboratoire. Ces expériences consistent à soumettre un échantillon d'individus volontaires à différents questionnaires ou expériences. Celles de Nicolas Jacquemet et ses co-auteurs comparent les préférences individuelles déclarées selon l'existence ou non de conséquences financières.

Ils trouvent que le biais hypothétique apparaît en raison du processus de formation des préférences et non en raison du mécanisme de révélation des préférences (lié au format de la question posée). Autrement dit, c'est lorsque les individus tentent d'évaluer sous une forme monétaire ce que le bien représente à leur yeux qu'ils se trompent en sous-estimant ce qu'ils seraient vraiment prêts à payer.

Par ailleurs, Nicolas Jacquemet et ses co-auteurs montrent que le biais hypothétique est la résultante de deux comportements. En l'absence de conséquences financières de leurs déclarations, les individus surestiment leurs préférences. Mais lorsque les déclarations ont des conséquences financières, un certain nombre de personnes déclarent une valeur nulle ou très faible pour le bien par refus de participer à la procédure d'évaluation, sans rapport avec leurs véritables préférences.

Évaluer correctement les préférences est crucial pour conférer une assise légitime aux décisions publiques. Mais beaucoup de travaux doivent encore être développés pour améliorer les méthodes de révélation des préférences. Il faut développer des procédures qui incitent les individus à prendre en compte les conséquences financières de leurs décisions, mais aussi éviter d'exercer une pression trop forte sur leur participation à la procédure.

Reference: Do people always pay less than they say? Testbed laboratory experiments with IV and HG values
Cahiers de la Chaire Santé n° 10, Nicolas Jacquemet, Robert-Vincent Joule, Stéphane Luchini et Jason F. Shogren, *Journal of Public Economic Theory*, Vol. 13 (5), pp. 857-882

Lire l'article: [Do people always pay less than they say? Testbed laboratory experiments with IV and HG values](#)