

Résumé de la recherche

L'individu est-il rationnel? Comparaison entre la théorie économique et les réalités comportementales

Introduction

La théorie économique peut nous aider à comprendre comment les individus se comportent sur le marché relativement au risque. Cette théorie est fondée sur l'idée selon laquelle les individus agissent de façon rationnelle lorsqu'ils sont confrontés à des décisions économiques. Par exemple, si le prix d'un produit augmente, les consommateurs rationnels achèteront moins de produits et les producteurs rationnels augmenteront la production. Si ce n'est pas le cas, des théories économiques comme le modèle de l'offre et de la demande ne permettraient pas de prévoir efficacement les prix et les quantités sur le marché. Ainsi, la théorie économique devrait permettre de prédire comment les gens agiront de façon rationnelle, même dans des situations incertaines. Approfondir notre compréhension de ces réalités comportementales peut aider les décideurs – des politiciens aux économistes, en passant par les producteurs d'œufs – quand ils élaborent de solides politiques économiques.

Une équipe de chercheurs, de concert avec la Chaire de recherche économique sur l'industrie des œufs de l'Université Laval, a tenté de déterminer si les comportements sont bel et bien prévisibles dans des situations économiques incertaines. Ils ont émis l'hypothèse selon laquelle la plupart des individus *n'agissent* pas de façon rationnelle lorsqu'ils sont confrontés à une incertitude et qu'en conséquence, il est risqué de se fonder uniquement sur des prédictions théoriques qui supposent que des individus sont des êtres rationnels. En étudiant le comportement individuel face au risque économique de sorte à mieux le comprendre, les chercheurs se sont donné pour objectif d'établir un fondement stratégique qui permettrait de prévoir avec exactitude les réactions des consommateurs et des producteurs sur le marché.

Les chercheurs ont mené une expérience en trois étapes auprès de 143 Canadiens. Les expériences comportaient de réels paiements en argent, et ont permis d'étudier la rationalité

des participants quand ils sont confrontés à des choix courants. Puisque les choix des participants entraînaient des gains ou des pertes en argent, ils étaient incités à faire des choix qui permettaient de maximiser leurs gains.

Première étape : La rationalité dans des situations courantes

La première étape a été axée sur une série de questions et de choix qui devaient permettre d'observer comment les individus se comportent, et de vérifier si leur comportement correspond à la théorie économique.

Les chercheurs ont demandé aux participants s'ils feraient un détour de 25 km pour économiser 50 \$ à l'achat d'un iPad à 275 \$. La question a été posée une deuxième fois pour un ordinateur portable MacBook à 2 150 \$. Selon la théorie économique, les deux situations sont identiques : les participants doivent parcourir 25 km supplémentaires pour économiser 50 \$. Le prix de l'article ne devrait pas avoir d'incidence sur la distance supplémentaire que les participants acceptent de parcourir; en conséquence, les participants devraient répondre aux deux questions de la même manière. Les participants ont toutefois répondu dans une proportion de 51 % qu'ils accepteraient de faire le détour pour l'iPad, mais pas pour le MacBook. Ce comportement est contraire aux prédictions fondées sur la théorie économique et la rationalité de l'individu.

À mesure que les participants ont fait d'autres choix, moins de 15 % agissaient conformément à la théorie économique. Ces expériences ont révélé que de nombreux individus prennent des décisions incohérentes, montrant ainsi que la théorie économique a une efficacité limitée pour prédire les préférences individuelles.

Deuxième étape : L'aversion au risque

À la deuxième étape, on a exploré comment l'aversion au risque et l'incertitude peuvent varier d'une personne à l'autre. Les chercheurs ont demandé aux participants de choisir entre recevoir 20 \$ ou participer à une loterie. Les participants qui ont choisi l'option de la loterie ont pigé dans un sac contenant des jetons rouges ou noirs, un jeton rouge leur rapportant 30 \$ et un jeton noir, 15 \$. Les chercheurs ont fait ce test neuf fois, en changeant chaque fois la valeur des jetons rouges ou noirs afin de représenter un niveau de risque différent. Les participants ne savaient pas combien il y avait de jetons rouges ou noirs dans le sac, afin de créer ainsi un facteur d'incertitude.

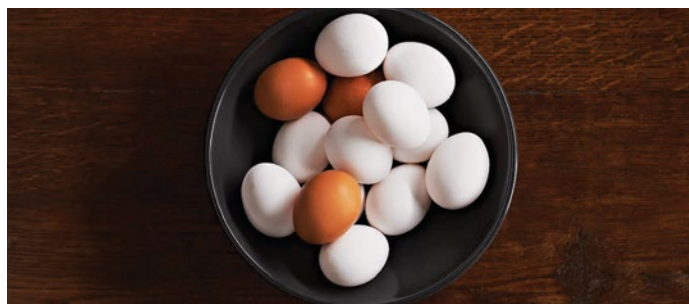
Les loteries ont été organisées dans un ordre de risque croissant, afin de révéler les attitudes des participants face au risque. Vingt-deux pour cent des participants ont affiché un comportement incohérent en choisissant la loterie après avoir opté pour le 20 \$, un choix moins risqué, dans un scénario précédent. Ces attitudes incohérentes empêchent les chercheurs de recourir à la théorie économique pour évaluer les préférences personnelles et l'élaboration subséquente de mesures de protection efficaces contre les risques.

Malgré ces incohérences comportementales, les chercheurs ont observé que 79 % des participants ont réagi défavorablement à l'incertitude, 17 % ont réagi de manière indifférente, et seulement 4 % des participants ont réagi favorablement à l'incertitude. Ces résultats indiquent que les gens préfèrent en général la stabilité.

Troisième étape : La souscription d'une assurance

La troisième étape consistait à effectuer 25 tirages distincts, dans chacun desquels les participants pouvaient perdre jusqu'à 3 \$ ou gagner jusqu'à 4 \$. Les participants pouvaient choisir deux types d'assurance pour chaque tirage : l'une leur garantissait un minimum de 0 \$ si le tirage débouchait sur une valeur négative, et l'autre leur garantissait 1 \$, quel que soit le montant qu'ils avaient choisi – ou ils pouvaient carrément rejeter toute forme d'assurance. Le coût de l'assurance variait à chaque tirage, et les gains ou les pertes étaient divulgués à la fin de chaque tirage.

Trois tirages d'observation ont eu lieu avant le début de l'expérience, et des valeurs étaient alors tirées, mais les participants ne choisissaient pas d'assurance et n'affichaient aucun gain ou n'essayaient aucune perte. Alors que les participants croyaient que les tirages effectués aux intervalles d'observation étaient aléatoires, les chercheurs les contrôlaient afin de déterminer s'ils avaient une incidence sur l'assurance choisie par les participants. Un groupe de participants a obtenu des valeurs négatives, tandis que le deuxième groupe a obtenu des valeurs positives au cours de ces trois tirages d'observation.



Théoriquement, les valeurs notées au cours de ces trois tirages initiaux n'auraient pas dû influencer les choix effectués au cours de l'expérience, puisque les gains ou les pertes résultaient d'un tirage aléatoire qui différerait d'une fois à l'autre.

Toutefois, les participants qui ont obtenu des valeurs négatives pendant les tirages d'observation ont opté pour l'assurance plus souvent que l'autre groupe, révélant que les valeurs obtenues lors de la session d'apprentissage avaient modifié les comportements des participants.

Certaines variations des coûts d'assurance ont été répétées plus tard dans l'expérience. Les chercheurs s'attendaient à ce que quelqu'un qui est confronté à la même incertitude et au même choix d'assurance prenne la même décision. Or, étonnamment, 85 % des participants ont fait deux choix différents, face à la même situation, à un autre moment. En outre, l'assurance qu'ils ont choisie avait peu à voir avec leur niveau d'aversion au risque déterminé précédemment à la deuxième étape.

Conclusion

Les chercheurs ont constaté que, dans l'ensemble, les individus ont beaucoup de difficulté à se comporter d'une manière conforme à leurs préférences déclarées. Comme de nombreuses politiques publiques reposent sur l'idée que les individus affichent un comportement économiquement rationnel, cette observation doit dicter la prudence aux décideurs. Comme le montre cette recherche, il est possible que des individus ne puissent pas déterminer leurs préférences et qu'ils ne soient pas en mesure de réagir aux risques en fonction de ces préférences. En tant que tel, quand ils élaborent des politiques économiques, les décideurs ne doivent pas s'en remettre qu'à la théorie économique pour s'assurer que les politiques sont assez souples et peuvent s'adapter aux décisions économiques des individus, en reconnaissant leurs tendances irrationnelles intrinsèques.

La présente fiche d'information est fondée sur la thèse de **Simon Doré-Ouellet** intitulée *Préférences individuelles envers la stabilité des marges : De la théorie à la pratique*, Université Laval, 2016.



Pour obtenir de plus amples renseignements sur les Producteurs d'œufs du Canada, ou notre programme de recherche, visitez producteursdoeufs.ca, ou communiquez avec nous à recherche@lesoeufs.ca.

LES PRODUCTEURS
D'ŒUFS DU CANADA
Dédiés à la qualité



EGG FARMERS
OF CANADA
Dedicated to Quality