

## Chapitre 17- LA METHODE DE L'EVALUATION CONTINGENTE.

C'est une des plus importante méthode de révélation directe des préférences individuelles dans le cas de biens et services hors marché. Elle connaît depuis quelques années des développements considérables.

### **A-HISTORIQUE**

La méthode d'évaluation contingente a pour origine les travaux de CIRIACY-WANTRUP (1952). Ce fut R.K.DAVIS (1963) qui utilisa semble t-il le premier des questionnaires pour estimer les bénéfices de parcs de loisirs dans le MAINE.

Avant lui cependant CIRIACY-WANTRUP (1952), et ROBERT (1961) avaient déjà utilisé la méthode de l'interview directe pour tenter d'estimer les avantages liés à la disposition d'actifs naturels.

Depuis le début des années 70 de très nombreux travaux se sont succédés aux Etats Unis, et au Canada, utilisant cette méthode, et l'appliquant à tout un ensemble d'actifs hors marché, tels que par exemple

En Europe, les applications de la MEC sont plus récentes. En une trentaine d'année, cette méthode a connu près de 1500 applications. (BONNIEUX et DESAIGUES 1998).

### **B-CARACTERISTIQUES GENERALES.**

Le souci de mesurer des prix en l'absence de marché pour certains biens, à conduit à proposer l'élaboration d'un marché contingent (hypothétique) à partir duquel, il serait possible de les simuler. De telle sorte que la MEC consiste en une interrogation des consommateurs sur leur disposition à payer, pour bénéficier de l'utilisation d'un service, d'un bien ou d'un actif, ou pour ne pas supporter un coût, et sur la compensation minimale acceptable, disposition à recevoir, si le bien service ou actif n'est pas offert ou un coût supporté (des précautions sont nécessaires pour la DAR)

La méthode d'évaluation contingente doit être distinguée de:

- La méthode de l'ordre contingent qui consiste à demander à des enquêtés de ranger leurs préférences, par rapport à un certain nombre d'alternatives présentées.
- La méthode des activités contingentes qui consiste "à demander aux agents interrogés quels ajustements de leurs niveaux d'activité (consommation, travail, loisir, leur permettrait de compenser une variation de la qualité ou de la quantité de biens et services hors marché" (WILLINGER 1996).

La MEC permet des évaluations proches de celles que l'on obtiendrait sur un marché réel, si toutefois de nombreuses précautions sont prises.

CUMMINGs et aii (1986), montrent que la M.E.C. donne des résultats comparables aux autres méthodes sous quatre conditions:

- Les enquêtés doivent être familiarisés avec le bien qui leur est soumis
- Ils doivent avoir déjà eu l'occasion de faire des choix impliquant ce bien
- L'incertitude de la situation proposée à l'évaluation, doit être minimale
- Il convient de ne mesurer que la DAP

### **C-CONDITIONS RELATIVES A L'INFORMATION.**

Il est nécessaire de soumettre à l'enquêté une information sur, la nature, la situation, les effets d'un projet, concernant les biens dont on veut mesurer la valeur pour l'enquêté ainsi que sur les modalités de contribution qui lui seront proposées.

- Sur la nature; il s'agira de préciser le type de bien, la nature des droits de propriété, le niveau d'utilité de référence de ce bien.
- Sur la situation; il s'agira d'explicitier les conditions d'accès aux biens dans le temps et dans l'espace, par catégorie d'agent.
- Sur les effets attendus; il s'agira de décrire précisément les effets encourus. Effets directs sur les individus (augmentation-diminution d'une pollution), autres effets (effets sur les prix relatifs: par exemple le contrôle de la pollution des rivières peut avoir comme conséquence l'accroissement du prix de bien comme le cuir ou le papier).

Un risque de confusion existe lorsque notamment un bien (qualité de l'air), peut lors de sa dégradation, avoir plusieurs effets (sur la santé, sur les loisirs, sur les monuments), il faut préciser ce que l'on veut évaluer.

Il est indispensable que les enquêtés perçoivent la situation hypothétique comme vraisemblable et certaine. Toute configuration incertaine, porterait préjudice à l'expression de leur disposition à payer.

- Sur la forme de sa contribution. Il faut également proposer une information sur les conditions de paiement pour la protection, ou l'obtention du bien, paiement dont l'on veut estimer le montant que les individus sont disposés à accepter de payer.

Il faudra préciser les modalités du paiement, fréquence, durée, nature du véhicule de paiement (tarif ou impôt). En effet, on a pu constater que les individus réagissaient par un refus de répondre, ou proposaient une valeur nulle, lorsqu'on leur demandait d'exprimer une disposition à payer, pour identifier le péage auquel on souhaitait soumettre un actif naturel dont il leur semblait normal de profiter gratuitement.

### **D-PROTOCOLE GENERAL.**

Le phasage d'une M.E.C. comprend comme toute enquête, une phase de préparation, une phase d'entretien et une phase de traitement.

#### **1-LA PHASE DE PREPARATION.**

Elle est plus délicate que pour une enquête classique pour les raisons que nous avons déjà soulignées. (échantillon, supports visuels, isolement de la valeur d'existence...).

- L'échantillon doit être aléatoire et stratifié (voir ARROW-SOLOW 1993), et le problème que l'on rencontre toujours est celui de la population pertinente dont on doit tirer cet échantillon.

Cette question est fondamentale, au titre de la représentativité de l'échantillon, et donc de la validité du résultat de l'agrégation des dispositions à payer, notamment lorsque l'utilité économique totale doit être comparée avec un coût économique global d'évitement.

Il semblerait que la plupart du temps, l'identification de la population pertinente du concernement collectif, soit effectuée à partir de la détermination de l'espace supposé pertinent, souvent constitué du seul espace de proximité.

En réalité, la possible dispersion territoriale du concernement, impliquant des sous-populations n'appartenant pas nécessairement à l'espace de proximité, mais ne constituant pas en elles mêmes de nouveaux espaces, conduit à écarter le concept d'espace pertinent comme opérationnel, au profit de celui de population pertinente.

La dissociation que nous proposons de l'espace de proximité et du concernement, impose de définir la nature du concernement patrimonial, et en proposer une procédure d'identification. (voir annexe 1)

• Le questionnaire doit faire l'objet d'un soin particulier. Il doit comprendre:

-Une description détaillée des biens dont on désire évaluer la valeur contingente, ainsi qu'une description détaillée des circonstances dans lesquelles ils sont mis à la disposition de l'enquêté. Des photos sont souvent utilisées.

- Des questions relatives aux caractéristiques de l'enquêté (âge, revenu...) à ses préférences pour le bien, et à leur utilisation.

-Des questions permettant à l'enquêté de proposer une évaluation (système d'élicitation).

Depuis les origines de la méthode des techniques ont été développées pour éviter les biais.

d'enquête et améliorer la qualité des questionnaires. On a ainsi eu recours à la technique des protocoles verbaux. Cette technique permet de tester la compréhension du questionnaire à partir de sa lecture à haute voix et de l'expression de tous les commentaires souhaités.

## 2-LA PHASE D'EXECUTION.

• Nature du processus d'enquête. Chaque procédé à ses particularités, bien connues. Ainsi dans le cas de l'enquête postale, on observe un risque de biais d'auto sélection (non réponse), ou de "biais d'adressage" (faible représentation des femmes). Dans l'enquête par entretien, on observe l'existence d'un biais de séduction. Dans l'enquête par téléphone il n'est pas possible de visualiser l'information, celle ci peut être envoyée préalablement, mais alors le recours à l'enquête postale s'avère préférée.

• Nature du support de l'information. Comment informer sur les conséquences d'une situation dont on veut mesurer le coût ou l'avantage. Cette information doit être si possible visuelle; le recours à des photos d'une situation avec et sans dommage, dans le cas de dégradation prévisible d'un actif par exemple, est indispensable. Il faut cependant éviter une dramatisation ou une édulcoration de la réalité, les photos pouvant déformer cette réalité.

S'agissant par exemple, d'un parc susceptible d'être affecté par la construction d'une usine, on propose à un enquêté:

-une photo sans usine,(1)

-une photo avec de la fumée émanant d'une cheminée d'usine que l'on n'aperçoit pas sur le cliché,(2)

-une photo représentant l'usine et une importante quantité de fumée.(3)

On demande à l'enquêté combien il est disposé à payer pour préserver la situation (1) d'abord de la situation (2) puis de la situation (3), (CARSON ET MITCHELL 1990).

• Aide à la formulation. Une des principales difficultés de la méthode réside dans l'aide à la formulation des réponses, sans que celle-ci ne modifie l'expression des préférences des enquêtés.

Dans ce but la formulation des questions est fondamentale, pour permettre à l'individu enquêté de proposer lui même une réponse utilisable.

Ainsi dans le cas de l'estimation de la disposition à payer mesurant la perte des avantages liée au naufrage de l'AMOCO CADIX, les questions étaient présentées de la façon suivante (OCDE 1982):

- Combien de jours supplémentaires de vacances faudrait-il vous payer pour que vous acceptiez de passer vos vacances dans un lieu pollué?
- Quel montant d'assurance accepteriez vous de payer pour vous protéger contre un tel risque?

• Conviction du prélèvement. Une des questions essentielles que posent la méthode est celle de la conviction que les individus doivent ressentir que les sommes qu'ils proposent de payer leur seront réellement retenues. On peut suggérer d'affirmer que les prélèvements auront bien lieu, si le bien est produit (dans le cas d'une production naturellement), mais que sa production n'est pas certaine. Cependant, cette attitude contrarie l'exigence de minimiser l'incertitude que nous avons signalé précédemment.

### 3-LA PHASE DE TRAITEMENT.

Cette phase permet de calculer la valeur de la disposition à payer moyenne, permettant d'établir la valeur totale du site. Elle nécessite de nombreuses précautions (DESAIGUES et LESGARDS (1992), concernant en particulier:

- le modèle économétrique retenu
- le traitement des biais,
- le problème des valeurs extrêmes
- le traitement des non réponses,
- le traitement des réponses nulles

Le choix de la forme fonctionnelle est important. La forme linéaire pose quelques problèmes parce qu'elle autorise les valeurs négatives. La forme retenue pourrait être semi-logarithmique, ou Box-Cox.

Concernant les valeurs extrêmes, le choix d'une fonctionnelle semi-log résout la question, sinon une troncature de la distribution des valeurs est possible en utilisant un coefficient compris entre 0,05 et 1% (Mitchell et Carson 1989).

Le traitement des valeurs nulles impose de distinguer vrais et faux zéro. Ces derniers sont des zéro de protestation. Il sera nécessaire de reconstituer la valeur des faux zéro à partir du modèle retenu.

### E-LES METHODES D'ÉLICITATION.

Ces méthodes (élicitation methods), sont destinées à permettre la révélation des préférences de la disposition à payer des individus. Elles consistent à fournir de l'information progressivement de façon à guider l'enquêté sans l'influencer. Il sera ainsi possible de revenir sur des réponses apportées au cours de la progression de l'enquête. On distinguera quatre principales techniques que l'on peut classer selon les deux critères suivants:

- leur caractère itératif ou non,
- la valeur de l'information obtenue (CARSON et MITCHELL p97).

Tableau Types d'incitation

	Valeur de la DAP obtenue	Indicateur discret de DAP
Question unique	carte de paiement (II)	Méthode du référendum (III)
Série de questions. Forme itérative	Jeu d'enchères (I)	référendum avec itérations (IV)

### 1-LA TECHNIQUE DU JEU D'ENCHERES .

C'est la technique la plus utilisée. Elle a été proposée par DAVIS en 1964.

L'enquêteur doit suggérer la première enchère (prix de départ), de façon arbitraire mais non aléatoire. Un certain nombre d'informations peuvent être mobilisées pour justifier cette enchère.

L'enquêté doit alors indiquer s'il consent ou non à payer ce prix. Si l'enquêté est disposé à payer un prix supérieur, il propose un nouveau prix. Un processus itératif s'engage alors jusqu'à ce que l'enquêté refuse une nouvelle augmentation du prix. Cette dernière enchère constituera donc la disposition maximale à payer. La procédure inverse, enchère descendante permet de mesurer la disposition minimale à recevoir.

L'avantage de cette technique est qu'elle est familière aux enquêtés, même si elle n'est pas utilisée de façon fréquente dans la vie quotidienne.

### 2-LA TECHNIQUE DE LA CARTE DE PAIEMENT.

.Cette méthode à été développée par Mitchell et Carson en 1981 et 1984.

Il est par exemple proposé à un enquêté de choisir entre une large gamme de montants possibles de niveaux de paiement figurant sur une carte de paiement. L'individu choisira en fonction de ses préférences. L'avantage de cette technique est qu'elle contient une visualisation du montant. Elle suppose quelques conditions particulières, notamment la présence sur la carte de la valeur zéro, ainsi que une disposition non linéaire des montants affichés pour éviter le biais de "valeur centrale".

L'individu fera un choix unique et ce choix mesurera sa disposition à payer.

### 3-LA TECHNIQUE DU REFERENDUM SIMPLE.

Elle a été utilisée, notamment par BISHOP et HERBELIN (1979). Elle conduit à proposer, à un individu, un montant donné pour un bien collectif donné, et à enregistrer pour ce dernier son acceptation ou son refus, à payer ou à recevoir.

Cette méthode utilise un certain nombre de prix prédéterminés choisis de façon à représenter les montants de DAP maximum des individus enquêtés pour le bien considéré. Il est demandé à l'individu s'il accepte l'un quelconque des prix qui lui sont proposés, mais quoiqu'il réponde il n'y a pas d'itération.

Cette technique à le mérite de la simplicité pour le sondé, cependant elle ne révèle pas exactement le montant de la DAP réelle, si ce n'est dans le cas d'échantillons plus importants, de l'ordre de 1000 individus.

#### 4-LA TECHNIQUE DU REFERENDUM AVEC ITERATION.

Cette dernière méthode se propose de compléter la technique précédente. Dans cette approche, il est présenté aux enquêtés un premier prix issu d'une liste de prix prédéterminés, si l'individu accepte le prix, il lui en est présenté un plus élevé, sur la même liste. Dans le cas contraire, un prix plus faible lui est soumis. Cette méthode se rapproche de celle des enchères.

#### 5-REMARQUES.

Depuis DAVIS, qui introduisit la méthode d'enchère, les développements méthodologiques se sont succédés. Ces développements ont conduit par exemple:

- à améliorer les processus d'enchère (enchères à la VICKREY : on accorde l'enchère au mieux disant mais, il ne paie que le montant de la seconde enchère),
- à discuter des avantages relatifs de la méthode par rapport aux autres techniques d'évaluation des actifs hors marché, celle des coûts de déplacement notamment, (SMITH, et aii 1986) ou des méthodes hédonistes (BROOKSHIRE, et aii 1982).
- à tenter de corriger par des techniques économétriques les biais de traitement, GOODMAN.A.C. (1989), McCLELLAND et aiii (1991), DESAIGUES et LESGARDS (1992).
- à développer des méthodes alternatives, comme la méthode des choix révélés (BOXALL et aii (1996), pour mesurer les valeurs d'existence. Celle ci consisterait à apporter aux individus de l'information qui leur permettraient de se mettre en situation d'acheter un actif à valeur d'existence, comme ils achètent un actif à valeur d'usage.

#### F-LES RECOMMANDATIONS DE LA COMMISSION ARROW-SOLOW.

Toutes les difficultés rencontrées dans la réalisation des enquêtes contingentes ont conduit à requérir l'avis d'un groupe d'experts sur le protocole validant son utilisation. Celui ci recommandé par le groupe de K.J.ARROW et R.SOLOW (1993)<sup>1</sup> est le suivant:

- 1-Dans le cas d'un protocole proposant une seule question dichotomique (réponse oui-non), il est nécessaire de disposer d'un échantillon aléatoire stratifié d'au moins 1000 individus pour obtenir une courbe d'enchère. Des tests relatifs à l'enquêteur et à la formulation des questions sont également nécessaires.
- 2-Un fort taux de non-réponse invalide les résultats obtenus.
- 3-L'entretien direct (face à face), est probablement celui qui conduit aux meilleurs résultats.
- 4-La qualité des résultats dépend de l'obtention de toutes les informations et les retours de tous les questionnaires.
- 5-Des tests préparatoires sont une condition d'une bonne MEC.
- 6-Il convient de préférer une modalité d'estimation qui conduirait à sous-estimer une disposition à payer, plutôt qu'une modalité qui la surestimerait.
- 7-Une mesure de la disposition à payer est préférable à une mesure de la disposition à recevoir.
- 8-La question d'évaluation devrait être du type de celles posées lors d'un référendum, c'est à dire correspondre à une question dichotomique de choix se référant à un prélèvement monétaire explicite.

---

<sup>1</sup> ). Report of the NOAA panel on Contingent valuation. Resources for the future Washington DC., est le suivant in I.J.BATEMAN et aii (1995):Elicitation and truncation effects in Contingent valuation studies Ecological Economics 12 (pp161-179.)

**9-**Il convient de proposer aux enquêtés, des informations précises sur la situation d'évaluation. Le recours aux photographies devra s'accompagner d'une vigilance particulière.

**10-**Il conviendra de préciser, lors de l'entretien, la nature et le statut des biens substitués, non affectés par le dommage (dans le cas d'un dommage).

**11-**Les perturbations de mesure dépendantes du temps peuvent être réduites par ajustement, à partir de tirages aléatoires effectués à divers moments du temps.

**12-**Il est possible de retenir une option "non réponse", en plus des options oui et non, dans le cas de la principale question d'évaluation.

**13-**Les réponses, oui et non doivent être suivies de la question ouverte; pourquoi avez vous répondu ainsi?

**14-**Tableaux croisés: le questionnaire doit comprendre un ensemble d'autres questions, dont les réponses permettront d'interpréter la réponse faite à la question d'évaluation monétaire, portant sur le revenu, la distance au site, connaissance du site....

**15-**Il conviendra de rappeler aux enquêtés l'existence de possibilités alternatives d'affectation de leur dépense, tout particulièrement dans le cas où le montant de la disposition à payer évaluée, pourrait être surestimée du fait de la satisfaction morale d'une contribution charitable de la part du sujet.

## **G-LES LIMITES DE LA METHODE D'EVALUATION CONTINGENTE.**

### **1-CRITIQUES RELATIVES AUX BIAIS OBSERVÉS.**

On observe dans la pratique de la M.E.C. un certain nombre de biais.

– **biais hypothétique** : lié à la situation hypothétique, il se traduit a priori par une surestimation des déclarations par rapport aux préférences révélées, notamment pour les valeurs extrêmes ;

– **biais stratégique** : les personnes enquêtées faussent leurs réponses pour influencer les résultats de l'étude et donc les décisions qui en résulteront, ou leurs paiements éventuels ;

– **biais informationnel** : lié à la nature de l'information transmise aux enquêtés susceptible d'influencer les préférences, mais parfois indispensable, notamment si les sujets ont peu de familiarité avec les actifs ;

– **biais de conception** : lié au vecteur de paiement que le sujet peut penser pouvoir éviter (Willinger, 1996) ou à la question (mal) posée (Bateman et al., 2002) ;

– **biais d'inclusion** : traduit la difficulté pour l'enquêté à distinguer son CAP pour le bien sur lequel porte le questionnaire de catégories englobantes plus larges (variantes : biais de champ (Kahneman et Knecht, 1992), de rang, de sousadditivité, géographique (Dachary-Bernard, 2005 ; 2007) ;

– **biais de satisfaction morale** (effet de « Warm glow ») : propension des sujets à vouloir contribuer à une « bonne cause » pour la satisfaction que cela leur procure, indépendamment de leur intérêt réel pour l'actif ou le service menacé.

### **2-CRITIQUES RELATIVES À LA MISE EN OEUVRE DE LA MEC.**

•L'apparition du comportement de "resquilleur". Mais on a pu montrer que ce comportement était moins fréquent que ne le supposait P.A.SAMUELSON. Par ailleurs la réduction du biais est possible.

•La difficulté en certaines situations d'avoir des points de repère suffisants pour proposer une valeur: biens ou services très spécifiques (?).

•L'individu à qui on affirme que sa contribution est trop faible réajuste spontanément celle-ci, le plus souvent , ce qui traduit une situation sous influence, SCHULTZE (1983 ). SAMPLES et al (1986) ont par ailleurs confirmé que les estimations pouvaient varier sensiblement en fonction des informations disponibles.

- Même chose concernant l'enchère de base proposée, celle-ci peut influencer le choix de l'enquêté.

- Les enquêtés sont, en général, sensibles au mode de paiement retenu pour leur contribution, sans que l'on puisse toujours mesurer l'exacte importance de cette sensibilité. Ceux-ci semblent en moyenne, disposés à payer plus si le paiement prend la forme d'une contribution fiscale, plutôt que s'il s'agit d'un tarif. Ceci peut s'expliquer par l'illusion monétaire, liée à l'utilisation d'un revenu après impôt, dans le cas du paiement fiscal.

- L'existence d'un écart entre disposition à payer et à recevoir (écart qui peut varier de 1 à 10) pour des raisons qui sont la surestimation des pertes possibles, ou la crainte d'un regret futur ou d'autres encore comme l'effet de dotation de THALER. Ce qui implique que la méthode de l'évaluation contingente doit se limiter à évaluer des dispositions à payer.

- Enfin, comme c'est le cas pour toutes les méthode de valorisation hypothétiques, la méthode d'évaluation contingente est quasiment impossible à appliquer, en l'état actuel des protocoles, dans les économies en développement.

### 3- SUSPICION DE VALEUR ET DISPOSITION A PAYER..

WILLINGER (1996) écrit: « On a pu prétendre que la disposition à payer exprimée, dans le cas de protection d'actifs mesurerait davantage une valeur éthique telle que la contribution à la préservation ou la volonté de léguer un patrimoine intact. Elle ne serait donc pas l'équivalent d'un prix ». On parle à ce propos d'hypothèse « Constructiviste ».

« Les valeurs observées ne sont-elles pas construites par le questionnaire au moins en partie. Si l'on admet l'hypothèse de préférences indéterminées la critique selon laquelle les valeurs exprimées dans les études contingentes sont des artefacts est en partie justifiée ».

« Un exemple, mentionné par I. Bateman (2008), illustre bien cette inquiétude. Il s'agit d'une étude de marché comparant deux crèmes cosmétiques semblables en tous points, sauf leur prix et le fait que l'une est produite à partir d'huile de palme issue de plantation « tiger-friendly ». Si cette différence est seulement donnée sous la forme d'un texte assurant que des mesures sont prises pour protéger les populations de tigres, la prime en termes de différence de prix peut atteindre 15 %. Si la situation est dramatisée par le constat que la population de tigres était de 1 000 individus en 1978 et seulement de 500 aujourd'hui, la prime passe à 21 %. Si elle est assortie d'une photo montrant des tigres bien-portants, elle atteint 37 % » (source : Approche économique de la biodiversité et des services liés aux écosystèmes CAS 2009).

Si un agent exprime une DAP pour lui et pour son voisin (valeur altruiste), on risque de surestimer la valeur d'un actif (double comptage) induit par les externalités altruistes. Dans le cas des générations futures, il n'y a pas de risques de double comptage.

Cependant l'indétermination des préférences peut disparaître du fait de l'évaluation d'un contexte social, culturel voire technologique. Les préférences se construisent avec l'évolution de l'environnement politico-psycho-socio-économique. Il n'est donc pas impossible (selon Willinger) de proposer un objectif social clairement identifié qui serve de référence dans la construction des préférences et qui soit par exemple le bien être des générations futures (s'il existe un consensus sur de telles valeurs éthiques).

« Pour certains auteurs (Diamond et Hausman ou Milgrom), il serait préférable de recourir à des experts pour palier l'indétermination et la manipulabilité des préférences des individus ».

### A-Dualité de la valeur exprimée.



Le mode de formation individuel de la valeur est pour le moment une boîte noire (Caeyns-Mekdade et al 1999).

Plusieurs disciplines participent à l'analyse de l'élaboration des préférences. Trois types d'approche peuvent être évoquées.

1-l'observation de comportements ou d'attitudes à priori, correspondant à des mobiles ne relevant pas de la rationalité substantive ; utilité expérimentée, ou utilité décisionnelle de Kahneman (Kahneman 1994).

2-l'expérimentation de l'expression « en direct » ou ex-post, en pensant tout haut,

3-l'observation de comportements ou d'attitudes contextualisés (Rabin 1998),

Il existerait deux types de valeurs économiques exprimées (Gregory et al 1993).

1-Des valeurs « préexistantes » à leur expression, donc stables, mais correspondant à un nombre limité d'actifs ; elles présenteraient une certaine articulation. Le fait qu'elles soient préexistantes ne signifie pas pour autant qu'elles aient été construites sur une utilité propre de l'actif. Moins les individus ont des préférences affirmées et plus ils sont sensibles aux préférences des autres pour construire les leurs.

2-Des valeurs « construites » au moment de leur expression, correspondant à une rationalité contextuelle (Willinger 1997).

### **B-Valeur et rationalité contextuelle.**

Une partie de la valeur des biens marchands serait construite socialement, et elle deviendrait prédominante (Caeyns-Mekdade et al 1999), lorsque les individus seraient en présence de marchés expérimentaux .

Les facteurs de contexte mis en évidence dans de nombreuses études sont principalement :

- les informations concernant la description de l'objet,
- le classement (effet de rang)
- le véhicule de paiement
- le niveau de controverse sur l'actif
- les conséquences de la décision
- le niveau d'un paiement de référence
- la répétition des évaluations.

La minimisation du risque de biais semble nécessiter l'adéquation du contexte d'expérimentation avec la situation réelle attendue de la réalisation du projet, ce qui est contradictoire avec l'idée de l'uniformisation des contextes contenue dans l'idée que la proximité du contexte et de la mécanique du marché, permet une meilleure expression des préférences, du fait de la familiarité des usagers.

Un certain nombre d'expériences de jeux de partage ont montré (Binmore 1998) que les individus, lorsque les jeux sont répétés, vers des équilibres souvent très éloignés des positions de départ (Caeyns-Mekdade et al 1999). Ainsi au début les individus se réfèrent à leurs représentations sociales, puis par apprentissage dans le cadre du contexte (rationalité limitée), ils progressent vers des positions différentes à l'aide de critères heuristiques. (heuristique : méthode qui conduit à faire découvrir ce que l'on veut enseigner).

Le contexte apparaît comme décisif :

- lorsque les capacités cognitives sont insuffisantes
- lorsque l'effort cognitif est absent
- lorsque les valeurs sont conflictuelles
- lorsque les valeurs sont indéterminées.

Le rôle et le poids des représentations sociales ainsi que le contexte (scénario) est donc déterminant dans l'expression d'une disposition à payer.

### **C-Expression axiologique ou marchande.**

Une étude de Regens (1991) portant sur la protection de la qualité des eaux, montre que les individus considérant l'effort public de protection des eaux comme insuffisant, présentent une disposition à payer plus forte que ceux jugeant cet effort suffisant. Ce résultat atteste de la nature « contributionnelle » de la DAP, construite à partir du contexte, et montre que les individus peuvent avoir dans certains cas une approche de la préservation plus axiologique que strictement marchande.

#### Références sur cette question.

**Binmore K** (1998) :game theory and the social contract :playing fair Vol 2, MIT Press New York.

**Claeys-Mekdade C., Geniaux G., Luchini S.** (1999) : Approche critique et mise en œuvre de la méthode d'évaluation contingente : un dialogue entre économiste et sociologue. N.S.S. vol 7 n°2, (pp 35-47).

**Gregory R., Lichtenstein S., Slovic P.** (1993) : Valuing environmental resources : a constructive approach. J. Risk Uncertainty Vol 7 (pp177-197).

**Rabin M.** (1998) : Psychology and economics. J. Econ.Litter. Vol 36 (pp 11-46).

**Regens J.L.**(1991) :Measuring environmental benefits with contingent markets. Public administration review 51 (4) (pp345-352).

**Willinger M.** (1997) :Non uses values and the limits of Cost Benefit Analysis. Communication Symposium on Environmental Valuation Versailles-Saint Quentin 4-7/9/1997.