

Introduction à l'économie

Quels sont les facteurs institutionnels qui encouragent l'esprit d'entreprise ?

Unité 7D - L'importance des incitations

Leçon 4 - Les incitations sont importantes

Les incitations influencent le comportement humain et motivent les gens à agir de manière prévisible. Les institutions telles que les lois, les coutumes et la culture fournissent des incitations qui instruisent et guident le comportement des gens. Le marché fournit également des incitations lorsque les gens interagissent par le biais des prix, des profits et des pertes. Ces incitations communiquent des informations précieuses et favorisent l'harmonie sociale.

Dans cette leçon, les élèves regarderont la vidéo "Incentives Matter" du professeur Angela Dills et en discuteront. Ils liront ensuite l'article "The Power of Incentives" de Dwight Lee et en discuteront. Les élèves réalisent également l'activité "Candy Cartel" qui enseigne comment les incitations influencent le comportement.

Temps nécessaire : 45 min

Matériel requis : Connexion Internet, instrument d'écriture, sac de bonbons emballés individuellement, chocolat ou autres petits prix.

Conditions préalables : Aucune

6.4.A - Regardez et discutez de la vidéo [Les incitations sont-elles importantes pour l'économie ? - Learn Liberty \(youtube.com\)](#) vidéo (en anglais uniquement) en utilisant les questions ci-dessous pour guider votre discussion.

Voici un résumé de la vidéo :

Selon la professeure Angela Dills, les **incitations** sont importantes et aident les économistes à prédire le comportement individuel. Reconnaître que les incitations sont importantes est assez simple. [Ce qui est difficile, c'est de déterminer toutes les différentes manières dont une politique pourrait affecter les incitations des gens et modifier leur comportement](#)¹. En d'autres termes, les incitations influencent nos choix et actions. Par exemple, si une politique fiscale encourage l'épargne en offrant des avantages fiscaux pour les comptes d'épargne, cela incitera probablement davantage de personnes à épargner. D'un autre côté, si une politique de subvention encourage l'utilisation d'énergies renouvelables, elle peut inciter les entreprises à investir dans ces technologies plus respectueuses de l'environnement.

Learn Liberty est une ressource pour explorer les idées d'une société libre. [Ils abordent de grandes questions sur ce qui rend une société libre ou prospère et comment nous pouvons améliorer le monde dans lequel nous vivons](#)². Si vous souhaitez en savoir plus sur les incitations et d'autres sujets liés à l'économie et à la liberté, je vous encourage à explorer leur contenu.

"Selon le professeur Angela Dills, les incitations sont importantes et aident les économistes à prévoir le comportement des individus. Il est assez simple de reconnaître l'importance des incitations. Ce qui est difficile, c'est de déterminer toutes les façons dont une politique peut affecter les incitations des gens et modifier leur comportement. Un bon économiste ne se contente pas d'examiner les incitations évidentes créées par une politique particulière, mais recherche également les effets moins évidents.

Questions de discussion : L'importance des incitations

1. Pourquoi est-il important de comprendre les incitations ?

1. L'idée que les incitations sont importantes est l'un des principes les plus fondamentaux et les plus importants de toute l'économie. Les incitations influencent le comportement des gens de manière prévisible en fonction des coûts et des avantages associés aux décisions prises. Toutes choses égales par ailleurs, si quelque chose devient plus coûteux, les gens en choisiront moins. Si une chose devient plus bénéfique, les gens en choisiront davantage.
2. Il est important de comprendre les incitations pour comprendre et prévoir le comportement humain.

6.4.B - Lisez l'article suivant en utilisant les questions ci-dessous pour guider votre discussion [15 min] :

Article : [Le pouvoir des incitations \(fee.org\)](http://fee.org) - Voir Unité 7D - Leçon 4 - Article 1 - Le pouvoir des incitations

"L'économie de marché est l'exemple ultime de la manière dont un ensemble de règles peut créer un cadre dans lequel des incitations privées motivent la coopération sociale. Les économies de marché ne créent pas directement des incitations. En effet, au sens propre, les marchés ne créent pas d'incitations du tout. Les incitations les plus importantes proviennent des désirs subjectifs des individus : l'incitation à trouver l'amour, à gagner le respect, à rendre le monde meilleur, à subvenir aux besoins de leur famille. Les marchés sont les règles de conduite qui harmonisent ces diverses incitations en permettant aux individus de communiquer leurs désirs à d'autres. Les prix, les profits et les pertes, communément appelés incitations du marché, sont créés par l'interaction entre les individus. Ces incitations, qui ne peuvent être communiquées que par les marchés, contiennent des informations qui favorisent la coopération sociale".

Questions à débattre : Le pouvoir des incitations

1. Selon l'auteur, quel rôle jouent les incitations pour influencer le comportement ?

1. Les incitations sont un moyen efficace d'encourager les gens à adopter certains comportements.
2. L'auteur explique que "le moyen le plus sûr d'amener les gens à se comporter de manière souhaitable est de les récompenser pour ce qu'ils font - en d'autres termes, de leur fournir des incitations". C'est tellement évident que l'on pourrait penser que cela ne mérite pas d'être mentionné. Mais c'est le cas".
3. Les deux principales fonctions des incitations sont les suivantes : (1) communiquer des informations sur les meilleures choses à faire et (2) motiver les gens à les faire.

2. Quels sont certains des défis posés par la conception d'incitations visant à amener les gens à adopter des comportements souhaitables ?

1. L'auteur explique que "même si l'on admet que les incitations sont nécessaires, il n'est pas évident d'établir celles qui motivent une action souhaitable".
2. En outre, "...dans la plupart des cas, le type de comportement que nous désirons nécessite un équilibre subtil entre des objectifs concurrents. Dans ce cas, la création d'une incitation directe à faire une chose peut être trop efficace parce qu'elle pousse les gens à ignorer d'autres choses".

3. *"Lorsque l'objectif est de motiver les gens à coopérer, les résultats souhaitables peuvent rarement être obtenus en établissant directement des incitations." Quels sont les moyens ou les exemples montrant comment inciter les gens de manière indirecte ?*

1. Les incitations sont souvent établies indirectement par le biais d'un ensemble de règles générales qui leur permettent d'émerger de l'interaction sociale.
2. "Ces incitations, qui ne peuvent être communiquées que par les marchés, contiennent des informations qui favorisent la coopération sociale".
3. L'auteur prend l'exemple de la circulation routière. La circulation est un exemple parfait de centaines de personnes qui coopèrent spontanément pour que chacun arrive à destination en toute sécurité et en un minimum de temps. Les conducteurs suivent tous les mêmes règles et directives.
4. "L'économie de marché est l'exemple ultime de la manière dont un ensemble de règles peut créer un cadre dans lequel des incitations privées motivent la coopération sociale.
5. "Les incitations les plus importantes proviennent des désirs subjectifs des individus : l'incitation à trouver l'amour, à gagner le respect, à rendre le monde meilleur, à subvenir aux besoins de leur famille."
6. "Les prix, les profits et les pertes, communément appelés incitations du marché, sont créés par l'interaction des individus entre eux. Ces incitations, qui ne peuvent être communiquées que par les marchés, contiennent des informations qui favorisent la coopération sociale".

6.4.C - Faites l'activité suivante sur les incitations [20 min] :

Activité :Cartel de la confiserie

Un cartel est une association de producteurs ou de fournisseurs qui s'entendent pour restreindre la concurrence et maintenir les prix à un niveau artificiellement élevé. Dans cette activité, les élèves tenteront de former un cartel et découvriront le pouvoir des incitations pour influencer le comportement.

Matériel requis :

Sac de bonbons emballés individuellement, de chocolat ou d'autres petits prix.

Instructions :

1. Dites au groupe que vous formez un cartel de bonbons et que vous leur demanderez de se joindre à vous. Présentez le sac de bonbons pour montrer les gains potentiels.
2. Informez le groupe que chaque personne aura la possibilité de voter pour faire partie ou non du cartel. Ils auront le choix entre deux options :

- Option 1 : les élèves peuvent voter pour la collusion et rejoindre le cartel des bonbons.
- Option 2 : les élèves peuvent choisir de faire défection et de ne pas rejoindre le cartel des bonbons.

1. Expliquez les règles de l'accord de cartel comme suit :

- Si toutes les personnes présentes dans la salle votent en faveur de l'entente et rejoignent le cartel, chacun recevra plusieurs bonbons répartis équitablement dans la salle.
- Si une (et une seule) personne fait défection, elle recevra une carte-cadeau de 25 dollars et aucun autre élève ne recevra de bonbons.

Toutefois, si deux personnes ou plus font défection, personne n'obtient ni le bonbon ni la carte-cadeau.

1. Demandez aux élèves de voter à bulletin secret en inscrivant leur nom et leur décision sur une feuille de papier. Chacun doit voter pour l'une des deux propositions ci-dessous. Chaque personne ne peut voter qu'une seule fois.

- #1 - "Rejoindre le cartel des bonbons et recevoir les bonbons"
- #2 - "Défaillance pour une carte-cadeau de 25 \$".

2. Partagez les résultats du vote avec la classe. Il est peu probable qu'il y ait moins de deux personnes qui fassent défection, donc personne ne recevra de bonbons ou de carte-cadeau.

Questions à débattre

1. Pourquoi avez-vous voté comme vous l'avez fait ? Qu'est-ce qui vous a motivé ? Comment les incitations du scénario ont-elles joué un rôle dans votre décision ?

1. Les gens agissent dans leur propre intérêt, c'est pourquoi les cartels ne sont pas viables à long terme si leurs membres ne sont pas contraints de participer.
2. Si les membres du groupe tentent de s'entendre pour maintenir les prix à un niveau élevé, d'autres sont incités à pratiquer des prix inférieurs à ceux du groupe pour leur profit personnel.

2. Avez-vous fait confiance aux autres membres de votre groupe pour voter dans votre intérêt ?

3. Avez-vous voté dans l'intérêt des autres membres de votre groupe ?

4. Avez-vous voté au mieux de vos intérêts ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

5. Si vous essayez de conclure un accord qui soit dans votre intérêt et dans celui des autres membres de la classe, et que vous ne voulez pas que les autres fassent défection, quels sont les éléments qui permettraient d'instaurer la confiance ?

6. En quoi cette activité est-elle similaire aux incitations auxquelles vous êtes confrontés dans le monde réel ? En quoi est-elle différente ?

Certains élèves peuvent interpréter ce jeu comme indiquant que tout le monde est moins bien loti lorsque les gens suivent leurs propres intérêts. Bien entendu, ce n'est pas le cas. Le but de ce jeu est d'expliquer comment les incitations influencent le comportement. Ce n'est pas l'intérêt personnel qui aggrave la situation des gens, mais la structure incitative du système.

Récapitulatif de la leçon

- "Les institutions sont les "règles du jeu" qui influencent les choix. Les lois, les coutumes, les principes moraux, les superstitions et les valeurs culturelles influencent les choix des individus. Ces institutions de base qui contrôlent le comportement définissent et établissent la structure d'incitation et la conception de base du système économique".
- Les incitations sont des "facteurs qui motivent et influencent le comportement humain"
- "Les gens réagissent aux incitations de manière prévisible. Les choix sont influencés par les incitations, les récompenses qui encouragent les actions et les punitions qui les découragent. Lorsque les incitations changent, les comportements changent de manière prévisible".
- Les incitations sont communiquées par les marchés qui contiennent les informations favorisant la coopération.
- Les prix, les profits et les pertes, communément appelés incitations du marché, sont créés par l'interaction entre les personnes. Ces incitations, qui ne peuvent être communiquées que par les marchés, contiennent des informations qui favorisent la coopération sociale".

- "L'économie de marché est l'exemple ultime de la manière dont un ensemble de règles peut créer un cadre dans lequel des incitations privées motivent la coopération sociale."

Ressources complémentaires

Article [Quelles valeurs se cachent derrière la motivation des jeunes étudiants-entrepreneurs? \(hal.science\)](#) – Voir Unité 7D – Leçon 4 – Article 2 – Quelles valeurs se cachent derrière la motivation des jeunes étudiants-entrepreneurs

Article: [Les incitations sont importantes - Econlib](#) par Russell Roberts (Library of Economics and Liberty) - Voir Unité 7D - Leçon 4 - Article 3 - Les incitations sont importantes

"Les incitations sont importantes. L'exemple le plus célèbre en économie est l'idée de la courbe de la demande : lorsque quelque chose devient plus cher, les gens en achètent moins. Lorsqu'il devient moins cher, les gens en achètent davantage".

Article: [Profil des entrepreneurs à la mi-carrière : Options de carrière et appropriation de revenu pour des personnes à capital humain élevé \(canada.ca\)](#) – Voir Unité 7D – Leçon 4 – Article 4 – Profil des entrepreneurs à la mi-carrière

Étant donné l'accroissement du nombre de personnes au sein de la population qui se trouvent à mi-chemin de leur carrière et qui ont donc une importance sociale et économique croissante, le choix de l'entrepreneuriat comme cheminement de carrière a de plus en plus la cote auprès des employés à la mi-carrière. Dans le cadre de la présente étude, les entrepreneurs à la mi carrière sont définis comme étant des personnes qui ont travaillé pour de grandes sociétés et qui ont décidé, au milieu de leur carrière, de lancer leur propre entreprise ou de devenir un cadre supérieur d'une petite entreprise.