



V1-00118

378665

Sc. So. B/L

Code épreuve : 286

Nombre de pages : 12

Session : 2023

Épreuve de : Sciences sociales

Consignes

- Remplir soigneusement l'en-tête de chaque feuille avant de commencer à composer
- Rédiger avec un stylo non effaçable bleu ou noir
- Ne rien écrire dans les marges (gauche et droite)
- Numéroté chaque page (cadre en bas à droite)
- Placer les feuilles A3 ouvertes, dans le même sens et dans l'ordre

Le gouvernement français a pu ces dernières années chercher à alléger la fiscalité s'exerçant sur les revenus du capital. Il s'agit ainsi d'inciter à l'investissement et d'encourager l'innovation, qui pourrait relancer la croissance française. L'État cherche ainsi à créer des incitations pour guider les choix des agents, afin d'atteindre des objectifs qu'il détermine au préalable. Gouverner, c'est mettre en place un ensemble de mesures permettant l'administration optimale d'un ensemble assez large ; il s'agit principalement de l'ensemble des politiques étatiques même si l'on peut parler de « gouvernance d'entreprise ». Musgrave (A theory of public finance, 1959) en distingue trois fonctions : la redistribution, l'allocation optimale des ressources pour le système économique, la stabilisation et la répartition. Le concept de gouvernance pose ici la question de la compatibilité entre les buts visés et les moyens utilisés (ici, les incitations). Plus précisément, les incitations désignent un ensemble de mesures qui augmentent l'intérêt qu'a un agent à faire une action donnée. Elles peuvent être de diverses natures selon l'objectif visé, mais prennent le plus souvent la forme de taxes ou de subventions. Un bonus salarial, par exemple, constitue une incitation au travail. B. Frey (The cost of price incentives, 1997) distingue la motivation intrinsèque (liée à l'action même) de la motivation extrinsèque (liée à l'ensemble des gains potentiels à la suite de l'action). Le gouvernement, après, se concentre sur les incitations ou la modulation des motivations extrinsèques, ce qui peut poser un problème, car les incitations peuvent rentrer en conflit avec les motivations intrinsèques. Les incitations semblent un moyen efficace de gouvernance : elles permettent ainsi à l'État d'orienter les choix des agents.

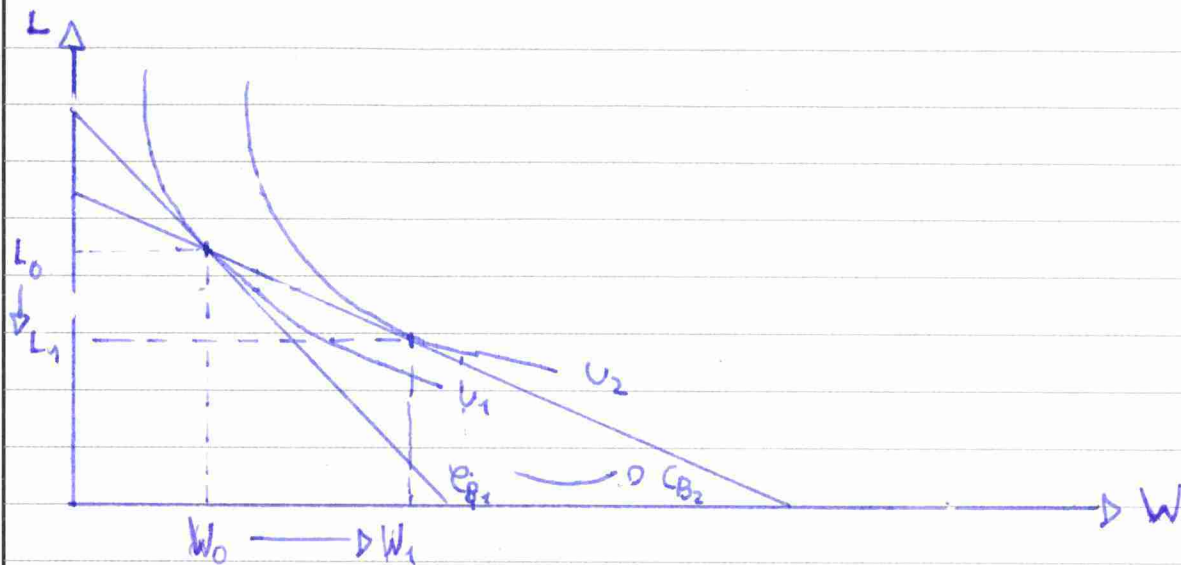
Les ^{les} qui internalisent dans leur arbitrage afin d'atteindre les objectifs mis en place. Il n'est cependant pas évident que celui-ci contrôle tout à fait les effets de telles incitations. Comme le souligne M. Baroche (Les stratégies fraudes, 2009), celles-ci peuvent en effet avoir des effets pervers, non anticipés, qui peuvent aboutir à l'inverse des objectifs visés. Par ailleurs, une gouvernance ne passant que par les incitations serait dans une certaine mesure incomplète dans ce qu'elle ne prendrait pas en compte le fait que les motivations des agents ne sont pas que financières, qu'elles résultent également d'un ensemble de représentations et de normes qui peuvent entrer en conflit avec l'action encouragée par les incitations financières.

Dans quelle mesure les effets des incitations sont-elles correctement prévues et contrôlées par l'entité gouvernante afin de réaliser des objectifs prédéterminés ?

Les incitations permettent d'orienter efficacement les choix des agents, qui les prennent en compte dans leurs arbitrages, en fonction des objectifs publics (I). Elles présentent toutefois le risque d'entrer en conflit avec les représentations de l'agent, et d'aboutir à des résultats contradictoires et contre-intuitifs (II). Une gouvernance efficace doit donc également prendre en compte l'utilisation d'autres outils jouant sur les arbitrages des agents, mais peut-être moins directement incitatifs, ou en tout cas moins ouvertement (III).

Une gouvernance par les incitations semble à priori efficace. En effet, l'agent est rationnel et prend en compte dans ses choix (A), ce qui permet à l'État d'orienter ^{efficacement} le système économique d'une manière qui se rapproche le plus de ses objectifs prédéterminés (B). L'agent rationnel, dont Tull (1848) a d'abord défini

comme celui qui préfère plus à moins et est égoïste, arbitre en fonction des informations dont il dispose en fonction des coûts et des gains potentiels de ses actions afin de maximiser son utilité. Or les incitations à un choix donné réduisent le ~~coût~~ coût de celui-ci, conduisant l'agent à le privilégier. Représentons le cas d'un agent qui arbitre entre un bien L (le loisir) et un bien W (le travail).



Il s'agit de trouver la combinaison (L_i, W_i) qui permette de maximiser la fonction d'utilité (U_i) atteinte malgré la contrainte budgétaire (CB_i). S'il n'y a pas d'incitation, il maximise son utilité en consommant (L_0, W_0) . Supposons que l'Etat incite à travailler, le coût de W diminue donc il y a une rotation de CB_1 de CB_1 en CB_2 . On peut maintenant attendre une courbe d'utilité plus élevée ($U_2 > U_1$). L'agent consomme alors par effet de substitution plus de W (il travaille plus, passe de W_0 à W_1) et moins de L (il se repose moins). On suppose cependant que l'effet substitution l'emporte sur l'effet revenu. Dans le cas contraire, les incitations peuvent avoir des effets contre-productifs. Ici, elles sont pourtant efficaces car elles ont effectivement abouti à une plus grande "consommation" de W , ce qui était l'objectif de l'incitation. ^{à l'origine de l'augmentation de la production} (Herman Capitol, 1964) fait ainsi de l'hypothèse que l'agent fait ses choix en comparant le coût et le gain liés aux différentes possibilités. Il prend donc en compte les incitations de

l'Etat. Si celui-ci garantit les prêts étudiants, le coût de faire une année d'études de plus baisse pour les agents les moins dotés. Le gain en capital humain qu'elle implique l'emporte alors sur le coût, ce qui encourage l'éducation et la formation. Becker donne un autre exemple de l'efficacité des incitations à travers son modèle de délinquance rationnelle (« Crime and punishment: an economic approach », 1968). L'agent compare le gain lié à la délinquance (vol, trafic, etc.) et le coût lié à une arrestation multiplié par les chances de se faire prendre. Si le coût est très faible (pas de peine de prison par exemple), il risque d'opter pour la délinquance. À l'inverse, le gouvernement peut augmenter les peines. L'incitation est alors efficace : l'agent choisit plutôt de ne pas commettre d'infraction à la loi.

Les incitations étant prises en compte par les agents dans leurs arbitrages, l'Etat peut alors efficacement les utiliser afin de se rapprocher le plus possible des objectifs qu'il s'est établis. Il peut ainsi ouvrir le système économique dans le sens qu'il désire. Si l'objectif est d'éliminer les inégalités salariales devant le genre, il peut mettre en place des sanctions visant les entreprises ne respectant pas la parité ou ayant des différences salariales trop élevées. Il y a donc pour une telle entreprise incitation à corriger cela. Figeau, dans L'économie du bien-être (1920), présente le principe du « pollueur-payeur » : il peut être principe que certaines entreprises usent par leur pollution d'imposer une externalité négative aux autres agents. C'est le cas de l'usine chimique s'installant à côté de l'agriculteur. L'Etat peut alors mettre en place une taxe liée au niveau de pollution pour inciter les entreprises à polluer moins. C'est plus efficace que d'imposer des quotas de pollution, car le coût de dépollution entre les différentes entreprises n'est pas homogène. On internalise ainsi, via l'incitation, l'externalité de manière efficace. Aghion (Théorie de la croissance endogène, 1998, avec Howitt ; « Optimal labor

Copie anonyme - n°anonymat : 378665

Emplacement QR Code	Code épreuve : 286	Nombre de pages : 12	Session : 2023
	Épreuve de : Sciences sociales		
Consignes • Remplir soigneusement l'en-tête de chaque feuille avant de commencer à composer • Rédiger avec un stylo non effaçable bleu ou noir • Ne rien écrire dans les marges (gauche et droite) • Numéroté chaque page (cadre en bas à droite) • Placer les feuilles A3 ouvertes, dans le même sens et dans l'ordre			
versus capital tax rates with innovation-led growth, 2013) part de l'hypothèse que l'innovation est le feu de lance de la croissance. C'est, théoriquement, une « externalité » au sens de Marshall (1890) : un effet "d'externité" sur un agent qui n'en est pas responsable. Cependant, on peut chercher à les internaliser : l'Etat encourage ainsi la recherche via des subventions et l'abaissement des taxes sur le capital (aut préconise Aghion), ce qui permet de provoquer des innovations qui génèrent une externalité positive sur l'économie. L'utilisation des incitations peut également résoudre certaines asymétries d'informations, comme le soulignent Jensen et Meckling (1976) qui parlent de « contrat d'agence ». En effet, il y a asymétrie d'information, due fait de l'incomplétude des contrats entre le principal (l'Etat par exemple) et l'agent (un fonctionnaire, une entreprise sous-traitante...). À salaire fixe, il est trop coûteux pour le principal de vérifier l'effort fourni par l'agent, qui est alors incité à en faire le moins possible. Une solution est alors de mettre en place des incitations financières : lier le salaire au les résultats de l'agent, par exemple. On le voit, les incitations peuvent être de nature très diverses, mais elles permettent d'atteindre de manière plus efficace les objectifs des gouvernements, qui peuvent être très hétérogènes (résolution d'un problème à l'agenda public, maximisation de la croissance, élimination des déficits).			
			5 / 12

de marché,...

Cependant, de telles incitations, de nature principalement financière, restent incomplètes en tant que les choix de l'agent ne reposent pas uniquement sur un calcul coût-bénéfice, mais également sur un ensemble de représentations et de normes sociales (A). Les politiques publiques passent uniquement par un jeu sur les incitations risquent ainsi d'être contre-productives et d'aboutir à des effets non anticipés (B).

Les effets des incitations ne sont pas indifférents aux différentes représentations sociales. Pauls Manuel d'économie politique, (2006) distingue les actions logiques, les actions non logiques et les actions illogiques. Les actions logiques relèvent du domaine de l'économie: l'agent cherche à maximiser son utilité. Les actions non logiques ne sont ni illogiques ni absurdes, mais il faut chercher leur sens dans les représentations de l'agent, donc dans le domaine propre à la sociologie). Or les incitations étatiques jouent principalement sur les actions logiques. Tous les agents ne tirent cependant pas la même utilité d'une incitation ou d'une autre, selon la manière dont elle se présente. C'est ce qu'observe Agnès Piteau (des solidarités familiales, 1978). Les ménages les moins aisés sont plus sensibles à un complément de revenu, une allocation, qu'à un dispositif de garde des enfants, par exemple, qui relève souvent déjà des solidarités familiales. À l'inverse, les ménages les plus élevés ne sont pas forcément aussi sensibles à une allocation. La nature de l'incitation n'est donc pas

indifférente à son efficacité. En outre, l'agent prend en compte une série de représentations, de normes, en compte dans ses choix, et ne cherche pas forcément en tirer parti des incitations financières. Alvin Alesina (Don, intérêt, désintéressement, 1994) cherche à défendre l'idée d'un "Homo recipiens" qui, par le don, chercherait à s'opposer à la seule logique économique. Il montre que le don d'organes est lié à une volonté de faire don à un autrui généralisé, d'amour du bien social de manière abstraite. Ceux qui donnent leurs organes disent le faire car ils ont eu "de la chance dans leur vie", "parce que ça pourrait arriver à n'importe qui". La motivation liée au don d'organe n'est ainsi pas liée aux incitations financières mises en place par les pouvoirs publics. Il s'agit en effet d'un don qui est effectué par l'agent sans qu'il prenne en compte les contreparties qu'il pourrait en tirer.

Dès lors, des politiques publiques s'appuyant trop sur les incitations risqueraient d'aboutir à des effets imprévus, mal anticipés et parfois contre-productifs. B. Frey (The cost of price incentives, 1997) distingue motivation intrinsèque et extrinsèque. La motivation intrinsèque est par exemple liée au fait de donner un organe en lui-même (ce qui est perçu comme un acte de générosité, etc) tandis que la motivation extrinsèque est liée au gain qui lui est associé. Becker et Eliaz ("Introducing incentives in the market for liver and other cadaveric donations", 1988) ont proposé ^{d'en mettre en place} une compensation financière importante pour les donneurs d'organes. Or, pour Frey, cela pose le problème du fait d'ignorer la motivation intrinsèque. Les agents ne voient plus le don d'organe comme un acte de générosité s'il est rémunéré, et ont même tendance à faire moins de dons si c'est le cas, car la motivation extrinsèque élimine alors la motivation intrinsèque. Alvin Roth ("Kidney exchange") montre ainsi que s'il y a rémunération, les agents ont tendance à ne plus donner d'organes car ils considèrent les marchés d'organes comme des "marchés répugnants". Il propose que les politiques publiques dans

ce domaine ne passent pas par des incitations, mais par un nouveau système d'appariement de l'offre et de la demande d'organes. Empiriquement, ce nouveau système, qui a été mis en place au Royaume-Uni, a été assez efficace. Les politiques publiques reposent uniquement sur l'incitation au point ainsi d'être donc une certaine mesure contre-productives. Naya Bacache (Des stratégies obscures, 2009) s'appuie sur les travaux de Bruno Frey (déjà cité) et montre que les incitations dans peuvent avoir des effets pervers sur les choix des agents, que l'Etat ne peut donc tout à fait contrôler. Elle étudie l'exemple des formations de formation des choréistes. L'Etat a mis en place une politique d'incitation, rémunérant les agences si elles ont des taux de placement élevés. En apparence, une telle mesure est efficace car elle permet de résoudre le contrat d'agence entre l'Etat (principal) et l'agence (agent). Effectivement, les taux de placement ont augmenté. Mais Bacache montre que c'est parce que les agences ont sélectionné à l'entrée les choréistes les plus employables. De même, un lycée auquel on accorde des subventions en fonction des résultats de ses élèves risque de sélectionner à l'entrée ou recruter des collégiens au niveau plus élevé. Une crèche israélienne met en place un système d'amendes en fonction des retards des parents. Selon le modèle de délinquance rationnelle de Becker (1968), une telle mesure incite les parents à arriver à l'heure. Or, on constate que l'inverse se produit ! Les parents ont intégré le fait qu'ils peuvent désormais « acheter » le « droit » d'être en retard, ce qui lève en partie les réticences morales. La motivation extrinsèque s'empare sur la motivation intrinsèque. Les incitations peuvent aussi avoir des effets inattendus et différenciés en fonction des changements sociaux. Tibbety (1998) a montré que les politiques publiques avaient un effet particulièrement désexualisé sur le travail des femmes, surtout à

Copie anonyme - n°anonymat : 378665

Emplacement QR Code	Code épreuve : 286	Nombre de pages : 12	Session : 2023
	Épreuve de : Sciences sociales		
	Consignes • Remplir soigneusement l'en-tête de chaque feuille avant de commencer à composer • Rédiger avec un stylo non effaçable bleu ou noir • Ne rien écrire dans les marges (gauche et droite) • Numéroté chaque page (cadre en bas à droite) • Placer les feuilles A3 ouvertes, dans le même sens et dans l'ordre		

bas salaire. Maruani et Nicole Dancourt (La flexibilité à temps partiel, 1989) ont pu souligner dans ce sens que les mutations étatiques à une « flexibilité à temps partiel » aboutissent, de fait, particulièrement les femmes, pour qui un tel statut de travail est contraint plus que réellement choisi. Les politiques publiques s'appuyant sur les mutations risquent ainsi de ne pas prendre en compte les représentations des agents et des groupes sociaux, ce qui risque d'aboutir à des effets contraires et en opposition avec les objectifs étatiques.

Une gouvernance efficace doit alors prendre en compte des moyens de jouer sur les choix des agents, sans qu'ils soient aussi ouvertement de nature mutationnelle. Les mutations peuvent être plus indirectes, et pas forcément de nature financières (A). On peut ainsi gouverner via un certain guidage des anticipations de l'agent, qui ne se confondent pas avec le sens avec l'anticipation (B). ^{et existent distinctement d'une autre manière}

On a vu que si les politiques publiques fondées sur l'anticipation étaient efficaces, elles courraient le risque de s'opposer aux représentations de l'agent et d'être en réalité contre-productives. Cependant, si ces moyens d'anticipation sont plus discrets et précis, ce problème peut dans une certaine mesure être réglé.

9/12

E. Sunstein et R. Thaler, dans Nudge (2008), constatent une augmentation importante des dépenses publiques. Or les incitations, si elles sont de nature financière et qu'elles passent par des subventions et non des taxes, peuvent être très coûteuses pour les finances publiques. Or les auteurs montrent que le « nudge » (sorte de coup de pouce psychologique) permet qu'influencer le choix des agents de manière efficace sans fort coût public. Il s'agit, stricto sensu, d'une incitation. En effet, le coût d'un choix baisse. On peut rapprocher les produits sains de l'entrée du supermarché : le coût du déplacement est moins important donc l'agent est plus enclin à acheter le produit. Mais le « nudge » consiste donc à faciliter l'accès de l'agent à des produits, à des choix encouragés par les politiques publiques, mais via un jeu sur les choix psychologiques et non directement sur les incitations financières. Dès lors, cela ne risque pas d'atténuer la motivation intrinsèque au sens de Frey : on peut par exemple rapprocher les centres de don d'organe des habitants afin de réduire le coût de déplacement sans qu'il y ait de compensation financière. L'essentiel est que le « nudge » ne se présente pas aussi directement à l'agent comme un outil incitatif, mais il peut être un outil utile pour les politiques publiques afin d'éviter (dans une certaine mesure) les effets pervers liés aux incitations. Les dispositifs de gouvernance peuvent ainsi utiliser des outils divers afin de d'influencer les choix des agents, sans se reposer uniquement sur les incitations financières. On peut ainsi souligner

Le rôle du guidage des anticipations par les pouvoirs publics, ce que soulignent Kydland et Prescott (« Rules rather than discretion », 1977). Ils font l'hypothèse que les agents sont dotés d'anticipations rationnelles : ils utilisent toute l'information disponible pour prédire les comportements des autres agents (ici, principalement de la Banque Centrale) de manière efficace. Ils s'appuient sur le « jeu de Stackelberg » (Stackelberg, 1934) : il y a un meneur (la Banque centrale) et un suiveur (les agents). Le meneur peut vouloir tromper les suiveurs, mais dans ce cas, personne ne le croira au prochain coup. La Banque centrale a dès lors intérêt à se « lier les mains » en respectant ses engagements pour acquiescer une crédibilité auprès des agents, quelle à les tromper de manière tout à fait exceptionnelle. Dès lors, chaque annonce de la Banque centrale est prise au sérieux, et tous les agents adaptent leurs choix en fonction de celle-ci. Stricte sensu, il n'y a pas vraiment d'incitation, au moins pas directement car la Banque centrale ne verse rien aux agents ni n'impose de taxe. Mais il y en a indirectement car les intérêts des agents changent, et ils sont amenés à faire d'autres choix dans le sens des autorités monétaires. L'annonce par Mario Draghi que la BCE protégerait l'euro « quoi qu'il en coûte » (« whatever it takes ») a eu un effet important sur les marchés dans la cause des dettes souveraines. L'Etat (ou en tout cas les dispositifs de gouvernance, car la BCE est indépendante) peut donc jouer sur les incitations, mais il a peut-être intérêt à le faire de manière plus indirecte, mais ouvertement que par la seule mise en place de taxes et de subventions. Il joue ainsi sur les arbitrages des agents sous un risque aussi important d'effets pervers non ou mal anticipés, en tout qu'il dispose d'une large gamme d'outils à sa disposition qui ne se limitent pas aux seules incitations financières.

Les incitations semblent être un outil efficace de gouvernement: elles permettent d'orienter dans un sens ou un autre les choix des agents d'en fonction des objectifs voulus, qui peuvent être très divers. Cependant, il ne faut pas s'y tromper: les incitations risquent de s'opposer aux représentations des agents, et d'aboutir à des effets imprévus et parfois contraires aux objectifs voulus. Il faut peut-être alors prendre également en compte d'autres outils permettant d'orienter les choix des agents, plus subtils ou ne se présentant pas de manière aussi ouverte comme des incitations directes (de nature purement financière), comme le "nudge" ou le guidage des anticipations (entre autres), même s'ils participent en fine à jouer sur l'intérêt des différents agents à faire certains choix plutôt que d'autres.