

Economie de la stratégie

Mise en Enchère de 20 EUR

Aim of the game

Je vais mettre aux enchères une facture de 10 euros :

- Le but étant de mettre en évidence deux concepts économiques importants:
 1. *Démontrer l'importance des incitations.*
 2. *Expliquer ce qu'est un coût irrecuperable (Sunk cost)*

The structure of the game

Je vais vendre un billet de 20 EUR au plus offrant

- Vous pouvez me payer en espèces ou via Payconiq, ou une autre application que vous préférez.

Il est important que vous compreniez que ceci est une enchère réelle.

Règles de l'enchère :

- L'offre le plus élevé me paye et obtient le billet de 20 EUR (comme une enchère régulière),
- Mais le deuxième offre le plus élevé doit également payer son enchère, mais ne reçoit rien.

Commençons le jeu.

Discussion

1. Les gens réagissent aux incitations.

- Dans cette vente aux enchères, la façon dont j'ai conçu les incitations m'a donné plus de 20 euros.
- Vous n'avez pas pleinement réfléchi aux stratégies (et donc aux incitations) lorsque vous avez commencé à enchérir.
- La compréhension de la structure d'incitation d'une politique est clé pour comprendre les résultats. De nombreuses politiques bien intentionnées ont eu des conséquences néfastes car les décideurs politiques n'ont pas complètement réfléchi aux incitations.

» *Exemple : l'effet cobra !*

Cobra effect

- Lorsque les coloniaux britanniques gouvernaient l'Inde, ils avaient un gros problème qui était les cobras.
- Le gouvernement britannique a essayé de faire face au problème des serpents cobras venimeux en offrant une prime pour chaque cobra mort. En réponse, les habitants locaux ont commencé à élever des cobras pour gagner de l'argent.
- Lorsque le gouvernement a pris conscience de cela, il a annulé le programme de prime, ce qui a entraîné la libération ou la mise à la rue des cobras car ils étaient maintenant sans valeur sans le système de prime.

2. Sunk cost

- Une fois que vous avez commencé à enchérir, votre argent est déjà parti. Si d'autres enchérisseurs suivent leurs incitations, les offres vont s'escalader et vous perdrez de plus en plus.
- Il est préférable pour vous d'arrêter d'enchérir plutôt que de continuer à enchérir et de perdre davantage.
- Les gens prennent souvent de mauvaises décisions à cause des coûts irrécupérables :
 - » *“People throw good money after bad.”*