

« Aversion aux pertes, négociation et valeur d'un jeu »

Noemí Navarro, MConf. HDR

La dépendance au point de référence est un concept théorique qui a été largement utilisé pour expliquer un certain nombre d'anomalies du choix observées dans les situations d'échange (Kahneman, Knetsch et Thaler, 1991), d'épargne (Madrian et Shea, 2001), d'offre de travail (Camerer, Babcock et Loewenstein, 1997), etc.. A ce titre, la dépendance au point de référence, modélisée par exemple par Tversky et Kahneman (1991) ou Koszegi et Rabin (2006) s'est imposée comme un des éléments centraux de l'économie comportementale. Paradoxalement, cette dépendance, et son corollaire, l'aversion aux pertes, ont été peu développés dans les situations de négociation, comme le jeu de négociation de Nash (Nash 1950). Ce projet de thèse vise précisément à envisager ce point.

Le concept de dépendance au point de référence suggère que les décisions et les préférences des personnes sont basées en partie sur leur comparaison avec un point de référence, qui détermine ce que représente un gain et ce que représente une perte. Il est important de noter que ce point de référence n'est pas nécessairement rationnel, mais plutôt perçu comme associé à un certain résultat (Tversky et Kahneman, 1991) ou un agrégat de croyances passées (Koszegi et Rabin (2006)). Par exemple, dans un jeu de négociation de Nash, les joueurs peuvent utiliser soit une situation de statu quo, soit leurs propres expériences passées comme point de référence. La présence d'un point de référence en générant un encodage spécifique des gains et des pertes est susceptible de modifier profondément l'issue des jeux de négociation à la Nash, comme l'a montré Shalev (2002). Les résultats attendus sont par exemple, le fait que la dépendance au point de référence peut être affectée par le comportement de l'autre joueur dans le jeu, ainsi, si l'autre joueur est perçu comme faisant des offres déraisonnables ou se comportant de manière stratégiquement agressive, le point de référence du premier joueur peut être déplacé vers le bas, ce qui le rendra moins susceptible d'accepter l'offre. Cela peut aboutir à une situation dans laquelle les deux joueurs sont moins bien lotis que si le point de référence avait été respecté.

Ce projet de thèse a une double dimension théorique et empirique. Théorique, car il vise à intégrer les développements des modèles récents de dépendance au point de référence dans le cadre initial posé par Shalev (2002) et à étendre les résultats aux négociations fondées sur la valeur de Shapley (Shapley 1953). Empirique, car il vise à déterminer à l'aide de méthodes d'économie expérimentale, l'ampleur des déviations que l'existence d'un point de référence engendre par rapport aux modèles classiques de négociation.

Références bibliographiques (en ordre alphabétique) :

Camerer, C., Babcock, L., Loewenstein, G. and Thaler, R. (1997) Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time. *Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 407-441.

Kahneman, D., Knetsch, J., and Thaler, R. (1991) Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), pp. 193-206.

Koszegi, B., and Rabin, M. (2006) A Model of Reference-Dependent Preferences. *Quarterly Journal of Economics*, 121, pp. 1133-1165.

Madrian, B., and Shea, D. (2001) The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. *Quarterly Journal of Economics* 116, pp. 1149-1187.

Nash, J.F. (1950) The Bargaining Problem. *Econometrica* 18, pp 155-162.

Shapley, L.S. (1953) A Value for n-Person Games. In *Contributions to the Theory of Games vol. II*, H.W. Kuhn and A.W. Tucker (eds.). *Annals of Mathematical Studies* 28, Princeton N.J: Princeton University Press.

Shalev, J. (2002) Loss Aversion and Bargaining. *Theory and Decision* 52, pp. 201-232

Tversky, A. and Kahneman, D. (1991) Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model. *The Quarterly Journal of Economics*, 106, 1039-1061.