

SYMPOSIUM : EFFET DE DOTATION ET NORMES SOCIALES : UNE APPROCHE INTER-CULTURELLE

ORATEURS : Jean Baratgin (organisateur), Frank Jamet, Florence Chevassut, Darya Vyacheslava Filatova, Ikuko Hattori et Jing Shao.

THÉMATIQUES : To5 *Psychologie inter-culturelle* et To6 *Psychologie économique*

MOTS CLÉS : *Effet de dotation, Biais, Aversion à la perte, Possession, Normes-sociales, Culture*

INTRODUCTION ET OBJECTIFS DU SYMPOSIUM :

L'effet de dotation est employé pour décrire une préférence des individus pour un bien ou un service leur appartenant par rapport à un bien ou à un service équivalent. La méthodologie utilisée pour observer l'effet de dotation a été soit d'utiliser (1) un simple *paradigme d'échange* [KNETSCH, 1989] où bien (2) un *paradigme d'achat vente* [KNETSCH et SINDEN, 1984]. L'effet se mesure (1) par la proportion de sujets réticents à faire l'échange et (2) par la différence de valeur donnée par le sujet entre son prix minimum de vente et son prix maximum d'achat pour le même objet. Cet effet est considéré dans la littérature économique comme un sérieux biais décisionnel par rapport à la théorie de la décision et semble exister dès le plus jeune âge [GELMAN, MANCZAK et NOLES, 2012]. Deux explications ont été données dans la littérature, la première est celle de *l'aversion à la perte* que les individus auraient en référence à la *théorie des perspectives* [KAHNEMAN, KNETSCH et THALER, 1990], la seconde, plus récente stipule que le désir de possession est une conséquence de l'évolution [HUCK, KIRCHSTEIGER et OECHSSLER, 2005].

Dans ce symposium, nous proposerons une nouvelle explication de l'effet de dotation. A l'aide de résultats empiriques obtenus dans des populations de culture différente, nous montrerons comment certaines règles issues des normes sociales de l'individu peuvent expliquer la réticence d'échanger un bien ou d'attacher une valeur supérieure à un bien que l'on possède par rapport au même bien que l'on ne possède pas. Enfin, nous présenterons un nouveau modèle de l'effet de dotation.

PROGRAMME PRÉLIMINAIRE DU SYMPOSIUM :

- Jean Baratgin (Université Paris 8, jean.baratgin@univ-paris8.fr) : « *Le paradigme d'échange expliqué par les normes de politesse.* »
- Florence Chevassut (Université Paris 8) « *Effet de dotation chez l'enfant et normes sociales.* »
- Darya Vyacheslava Filatova (Université Jan Kochanowski (UJK), Pologne) « *Le paradigme d'achat vente : Une étude différentielle de la Nouvelle Calédonie à la banlieue parisienne.* »
- Ikuko Hattori (Université Ritsumeikan, Japon) « *Effet de dotation : approche culturelle comparative au Japon* »
- Frank Jamet (Université de Cergy Pontoise : « *Effet de dotation et normes sociales : L'exemple des Saramaca en Guyane.* »
- Jing Shao (Université de Haute Alsace) : « *Effet de dotation : Approche culturelle comparative en Chine* »

BIBLIOGRAPHIE

GELMAN, S. A., MANCZAK, E. M. et NOLES, N. S.

2012 The Nonobvious Basis of Ownership : Preschool Children Trace the History and Value of Owned Objects, *Child Development*, 83, p. 1732–1747. (Cf. p. 1.)

HUCK, S., KIRCHSTEIGER, G. et OECHSSLER, J.

2005 Learning to like What You Have : Explaining the Endowment Effect, *The Economic Journal*, 505, p. 10–21. (Cf. p. 1.)

KAHNEMAN, D., KNETSCH, J. et THALER, R.

1990 Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, *Journal of Political Economy*, 98, p. 1325–1348. (Cf. p. 1.)

KNETSCH, J. L. et SINDEN, J. A.

1984 Willingness to Pay and Compensation Demanded : Experimental Disparity in Measures of Value, *Quarterly Journal of Economics*, 99, p. 507–521. (Cf. p. 1.)

KNETSCH, J.

1989 The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves, *American Economic Review*, 79, p. 1277–1284. (Cf. p. 1.)