

Commentaires pour l'enseignant

Comportement stratégique

Idée

Dans le cadre du **jeu éducatif «Vente aux enchères»**, deux élèves se mettent eux-mêmes dans une situation où ils doivent décider s'ils souhaitent poursuivre une guerre des prix ou s'ils souhaitent arrêter. La vision à court terme incite à continuer la bataille, celle à long terme à se retirer. La classe expérimente ainsi la dynamique d'une escalade (contrôlée) en lien avec des «coûts non récupérables» (de l'anglais «sunk costs»). Ce jeu éducatif aborde les questions de «rationalité» et de «comportement stratégique» et tire un parallèle avec des dynamiques similaires comme sur les marchés «winner takes all» (le gagnant rafle la mise).

Déroulement du jeu

Expliquez les règles du jeu

- Vous mettez un billet de 10 francs aux enchères.
- Les enchères se font par tranches de 1 franc.
- La personne qui a formulé l'offre la plus élevée paie le montant convenu et se voit remettre le billet de 10 francs.
- Règle particulière: la personne avec l'offre juste en dessous de la meilleure offre doit également payer le prix qu'elle a proposé, mais elle ne reçoit rien en retour.

Lancez la vente aux enchères

- Au début, vous devrez peut-être convaincre quelqu'un de proposer le premier franc. Ensuite, les enchères se suivent rapidement et le jeu avance.
Remarque: Il faut arriver à ce qu'il n'y ait plus que les deux meilleurs offrant en lice.
A la fin, l'enchère peut même excéder la valeur du billet de 10 francs.
- Laissez les enchères se poursuivre tant qu'elles se déroulent bien. Il vous faudra néanmoins intervenir si le jeu déclenche des émotions trop violentes ou si les élèves surenchérissent les uns sur les autres de manière disproportionnée.
- Soit les élèves terminent la partie (lorsque plus personne ne surenchérit ou lorsque les joueurs se sont mis d'accord), soit vous interrompez le jeu. Nous recommandons de plafonner les enchères à 15 francs au maximum.
- C'est à vous de décider si les montants arrêtés doivent effectivement être versés. Un don effectué à l'issue de la partie peut constituer une alternative au paiement direct. Que les élèves effectuent ensuite ce don ou non relèvent alors de leur propre responsabilité. Dans un tel cas, veillez également à ce que les 10 francs soient effectivement versés à la personne ayant formulé l'enchère la plus élevée.

Une fois le jeu terminé, discutez des enseignements qui peuvent en être tirés.

- A cet effet, appuyez-vous sur le set d'exercices.
- Le set d'exercices comprend trois phases «Jeu», «Réflexion», «Transfert de connaissances».
- Le set d'exercices convient pour servir de base de discussion en plenum ou peut aussi être utilisé pour un travail individuel.

Remarque: Analyse en cas de participation faible à inexistante

Si vraiment personne ne fait d'enchères, cela ne vous empêche toutefois pas de traiter les concepts avec la classe:

- Pourquoi personne ne s'est lancé? Qu'avez-vous anticipé?
- Qu'est-ce qui aurait pu se passer? Que s'est-il passé dans les classes où les élèves ont joué le jeu?

Essayez toutefois, dans la mesure du possible, d'éviter une telle situation en expliquant le jeu de manière détendue. Au besoin, adressez-vous directement à un élève ou à un autre et incitez-les à offrir au moins un franc.

Informations complémentaires pour l'enseignant

L'idée de base de ce jeu est connue dans la littérature scientifique sous l'appellation «enchère pour un dollar». Selon certains, il a été inventé pour certains par Shubik (1971), pour d'autres par Teger (1980).

Il a été inspiré par la guerre du Vietnam et l'argumentation du gouvernement américain en faveur de la poursuite de la guerre afin d'éviter que les soldats américains ne soient morts pour rien – même si les avantages à attendre de la poursuite de la guerre étaient sans commune mesure avec le prix à payer. A l'origine, ce jeu avait pour but d'illustrer cette «psycho-logique» et de la rendre tangible.

Ce jeu peut relever de la thématique des «coûts non récupérables». D'autres expériences scientifiques ont également montré que les individus ne se comportent pas toujours de manière rationnelle lorsque des coûts irrécupérables sont en jeu. Lorsqu'il s'agit de revendre un titre, seule l'évolution attendue du cours du titre devrait, en toute rationalité, entrer en ligne de compte. Or, dans les faits, le cours auquel le titre a été acheté revêt une extrême importance. Et ce, pas uniquement chez les profanes.

Un phénomène similaire s'observe dans le cas de «l'effet de cadrage» encore appelé «biais de cadrage»: l'expérience montre que dans deux situations absolument identiques, les individus réagissent systématiquement de manière différente selon que les actions possibles leur auront été présentées comme la possibilité «d'éviter une perte» ou celle de «réaliser un gain». Les modèles économiques partent généralement de l'hypothèse de la rationalité. Or, les comportements irrationnels sont parfaitement intégrables dans les modèles économiques pour autant que les conditions dans lesquelles ils se produisent soient indiquées. C'est sur ce constat que repose l'une des principales évolutions des sciences économiques. En 2002, le prix Nobel d'économie a été décerné à D. Kahneman et V. Smith pour l'incorporation des résultats de la recherche psychologique dans les sciences économiques. R. Aumann et T. Schelling (2005) ainsi que R. Thaler (2017) ont également reçu le prix Nobel pour leurs contributions à la théorie des jeux et à une meilleure compréhension du mécanisme des conflits et de la coopération.

Informations complémentaires

- Reto U. Schneider (2004): Das Buch der verrückten Experimente, Bertelsmann.
- https://fr.wikipedia.org/wiki/Ench%C3%A8re_d%27un_dollar
- [https://fr.wikipedia.org/wiki/Prix_de_la_Banque_de_Suède_en_sciences économiques](https://fr.wikipedia.org/wiki/Prix_de_la_Banque_de_Suède_en_sciences_économiques)

Littérature spécialisée

- Shubik, M. (1971): «The Dollar Auction Game: A Paradox in Noncooperative Behavior and Escalation», in Journal of Conflict Resolution, 15, p. 109-111.
- Teger, A. I. (1980): Too Much Invested to Quit, Pergamon Press.