

Payer pour une nature préservée..., mais jusqu'à combien ?

Combien sommes-nous prêts à payer pour une nature préservée ? Connaître la demande pour les "biens environnementaux", donc leur valeur, est une nécessité pour les décideurs ; l'estimer est un défi pour les économistes.



Les individus attribuent implicitement de la valeur à de nombreux biens immatériels dont ils recherchent la jouissance, en particulier dans le domaine de l'environnement : une plage propre, la biodiversité d'une zone humide, une rivière poissonneuse, une vue dégagée sur un site, ... Ces biens représentent généralement un coût pour la société, ce qui lui impose de faire des choix pour allouer les ressources limitées dont elle dispose : décider ou non la réalisation d'un aménagement, privilégier un projet de conservation sur un autre, etc. Ceci suppose d'être capable d'évaluer la demande dont ils font l'objet. Cependant, contrairement à la plupart des biens matériels (l'immobilier, par exemple), il n'existe pour ces biens environnementaux aucun marché dont le prix permette d'en estimer la valeur. Que vaut une plage ou une réserve naturelle, et comment le mesurer ? Pour cela, les économistes ont mis au point différentes méthodes basées sur les préférences individuelles. La plus utilisée, la méthode d'évaluation contingente, tente de mesurer par des sondages le "consentement à payer", montant maximal qu'une personne serait prête à payer pour la jouissance du bien considéré : plus il est élevé, plus la demande est forte.

La théorie microéconomique du comportement du consommateur stipule que les individus ont des préférences bien définies face à un choix qui leur est proposé et sont capables de l'exprimer en termes monétaires. Dans le contexte de la méthode d'évaluation contingente, cela signifie que les répondants sont capables d'exprimer leur consentement à payer sans la moindre incertitude. En réalité, ce n'est souvent pas le cas, pour diverses raisons : manque d'expérience, méconnaissance du bien proposé, incapacité à rapprocher le bien proposé d'une valeur en argent, manque de temps pour y réfléchir face à un enquêteur, etc. Ceci a des conséquences sur l'estimation du consentement à payer. Différentes approches ont été proposées pour y remédier mais elles soulèvent d'autres problèmes. Le présent travail propose une autre approche pour recueillir l'incertitude des personnes interrogées et explorer les facteurs qui la déterminent, à partir d'un travail de terrain effectué dans le golfe du Morbihan.

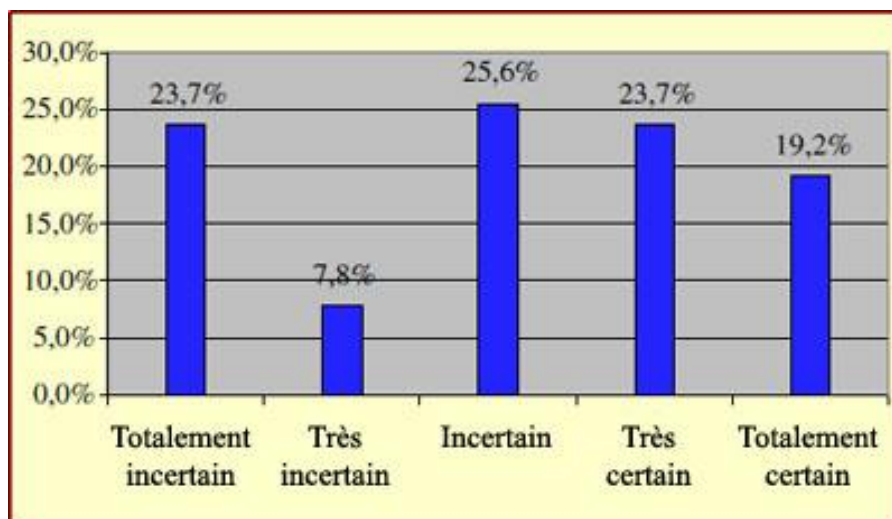


Le golfe du Morbihan (source : Géoportail)

Les enjeux écologiques et économiques sont importants sur ce périmètre à la fois terrestre (750 km²) et maritime (170 km²) ; de multiples activités humaines y coexistent avec des espaces naturels de grande importance écologique et patrimoniale. Mais les deux sont liés car le succès du tourisme (1,2 millions de touristes/an) repose en grande partie sur les paysages et le patrimoine naturel. Une enquête a montré que 96% des touristes considèrent que les sites naturels sont un atout pour le golfe, et que 33% en ont déjà visité au moins un : ils attribuent donc une valeur aux sites naturels et sont concernés par la protection de la nature.

L'enquête a interrogé 498 touristes sur leur attitude face au projet (hypothétique) de création de trois nouvelles réserves naturelles. Après des questions d'ordre général puis une description détaillée du projet et des bénéfices attendus, l'enquêteur demandait quel montant la personne serait prête à payer pour accéder aux zones mises en réserve, formulée de la façon suivante : "Si vous deviez vous acquitter d'un droit d'entrée, quel montant maximum seriez-vous prêt à payer ? Si vous n'êtes pas certain de ce montant, indiquez l'intervalle de valeurs au sein duquel vous seriez prêt à payer". La personne pouvait donc indiquer une seule valeur si elle était sûre de son choix, ou un intervalle dans le cas contraire. Les montants proposés allaient de 0 à 60 €, par pas de 5 €. Cette formulation présente plusieurs avantages par rapport aux autres techniques utilisées. Elle ne fait pas appel à des échelles verbale ou numérique de certitude (dont la perception peut être très subjective) et donne la possibilité à ceux qui sont sûrs de leur choix d'en fournir la valeur exacte.

A partir des réponses des enquêtés, les auteurs calculent le degré d'incertitude associé au consentement à payer. Sur la base des degrés d'incertitude calculés, ils répartissent les répondants en cinq catégories. Les personnes complètement certaines de leur consentement à payer n'ont pas le même profil que les autres. En moyenne, elles sont plus âgées et ont des revenus plus élevés; elles séjournent majoritairement en résidence secondaire personnelle; elles sont plus nombreuses à avoir déjà visité la réserve de Séné (l'unique réserve naturelle existant dans le Golfe du Morbihan) et à penser que les touristes devraient directement contribuer au financement de la conservation de la nature.



Répartition de l'échantillon selon le degré d'incertitude sur le consentement à payer

Comment prendre en compte l'incertitude des réponses dans l'estimation du consentement à payer moyen, indicateur recherché en vue de la prise de décision ? La valeur réelle (inconnue) est comprise dans l'intervalle, mais ne peut être estimée par le maximum ni par le minimum. Pour calculer un consentement à payer corrigé de l'incertitude, l'approche proposée ici considère l'étendue de l'intervalle et le degré d'incertitude calculé : plus l'intervalle est étroit, plus le degré d'incertitude est faible et plus la valeur estimée est proche du maximum cité. Avec cette nouvelle méthode, le consentement à payer moyen de l'échantillon est de 12,40 €. Cette estimation concorde avec celle d'une autre méthode éprouvée (11,00 €). Elle a cependant quelques limites, qui doivent faire l'objet d'un travail de recherche sur la formulation de la question et la liste de choix proposés, afin de s'assurer qu'un biais n'est pas introduit par l'enquête elle-même.

Ce travail a permis d'apporter aux décideurs une information sur la demande de conservation de la nature dans le golfe du Morbihan, mais aussi de préciser plusieurs aspects méthodologiques sur l'estimation de cette demande au moyen des enquêtes de consentement à payer.

L'article

Voltaire L., Pirrone C., Bailly D., 2013. Dealing with preference uncertainty in contingent willingness to pay for a nature protection program: A new approach. *Ecological Economics* 88 : 76–85.

Les auteurs

Les trois auteurs sont membres du [laboratoire Amure](#) de l'IUEM.

La revue

Créée en 1989, la revue [Ecological Economics](#) doit son existence et son titre au besoin d'intégrer l'étude et la gestion du "milieu de la nature" (écologie) et du "milieu des humains" (économie) et de réconcilier les politiques économiques et environnementales, séparées par une isolation conceptuelle et professionnelle. La revue est pluridisciplinaire et ouverte à toutes les méthodes d'étude ; son champ est très large et couvre tous les aspects thématiques et méthodologiques des relations entre écologie et économie.

Contacts

Auteurs : consulter [l'annuaire de l'IUEM](#)

Service Communication et médiation scientifique : communication.iuem@univ-brest.fr