

SCÉNARIO PÉDAGOGIQUE : « Le contrat impossible ? »

Niveau : 1^{ère}

Chapitre : Défaillances du marché (sélection adverse)

Objectif pédagogique : Comprendre la sélection adverse et montrer comment la détention d'informations privées peut ne pas aboutir à la signature d'un contrat. Cette version propose d'adapter ce concept économique aux problématiques de discriminations. Le but est de montrer comment des préjugés créent une asymétrie d'information nuisible à l'égalité.

Déroulé : mettre les élèves en activité sous forme de « RDV » pour la signature d'un contrat comme un contrat bancaire par exemple ou encore un entretien d'embauche.

Utilisation de l'IA : Création de fiches avec des indications pour chaque élève (en tant que client ou en tant que négociateur du contrat).

Particularité : la partie qui possède le plus d'informations ici fait reposer ce surplus d'informations sur des discriminations (genre, origine ethnique, âge...) (afin de mobiliser les valeurs de la république).

ORGANISATION

- Les élèves sont en binômes. Chaque binôme joue une situation de négociation d'un contrat.
- Chaque élève reçoit une fiche avec :
 - o Un contexte
 - o L'action qu'il doit mener
- Les élèves tournent sur les différents rdv au fur et à mesure de la séance (à la manière d'un « speed dating »). Pendant le RDV, chaque élève doit respecter l'action à mener. Chacun d'entre eux doit trouver des arguments afin de convaincre l'autre. Le RDV aboutit ou non à la signature du contrat.
- Le RDV dure environ 3 minutes puis les élèves changent de rôle.
- À la fin : debrief -> signature du contrat et ou non ? et pourquoi ?

1^{er} scénario : L'entretien d'embauche (Genre/Maternité)

• Élève A (Recruteur) (détient moins d'informations réelles)

Contexte : Vous devez embaucher un cadre stable. Vous avez peur du coût d'un éventuel futur congés maternité. Vous craignez qu'une jeune femme s'absente pour un congé maternité sous peu.

Action : Comme vous n'avez pas l'information sur ses projets personnels, vous proposez un salaire 15 % inférieur pour compenser ce "risque" supposé et anticipé ce coût.

Lien avec le cours : Vous agissez comme l'acheteur d'une voiture d'occasion qui propose un prix bas par méfiance, risquant de faire fuir les « bons » produits.

• Élève B (Candidate) :

Contexte : Vous êtes extrêmement qualifiée et n'avez aucun projet de maternité immédiat.

Action : Si le salaire proposé est trop bas, refusez le contrat.

Lien avec le cours : Votre retrait du marché illustre comment la sélection adverse fait disparaître les agents les plus productifs.

2^{ème} scénario : Le prêt bancaire (Origine géographique/Quartier)

• Élève A (Banquier) :

Contexte : Un client veut ouvrir un commerce. Il habite un quartier dit "sensible".

Action : Sans connaître sa capacité réelle de gestion, vous lui imposez des garanties excessives car vous assimilez son origine à un risque de défaut de paiement.

Lien avec le cours : Le manque de transparence sur la fiabilité réelle pousse le banquier à juger sur des signaux discriminatoires

• Élève B (Entrepreneur) :

Contexte : Votre plan de financement est solide et votre apport personnel est prêt.

Action : Vous trouvez les conditions insultantes et abandonnez votre projet.

Lien avec le cours : Votre retrait du marché illustre comment la sélection adverse aboutit à une mauvaise allocation des ressources.

3^{ème} scénario : L'assurance automobile (Âge/Jeunesse)

• Élève A (Assureur) :

Contexte : Vous recevez un jeune conducteur. Vous ne savez pas s'il est prudent ou casse-cou.

Action : Par défaut, vous lui appliquez une surprime "jeune" maximale, basée sur le préjugé que tous les jeunes sont imprudents.

Lien avec le cours : La sélection adverse ici fait que seuls les jeunes "à risque" acceptent de payer cher, les prudents se retirent.

• Élève B (Jeune conducteur) :

Contexte : Vous avez fait la conduite accompagnée et êtes exemplaire.

Action : Vous refusez de payer le prix fort et restez sans assurance ou choisissez un contrat minimaliste.

Lien avec le cours : La sélection adverse ici fait que vous allez être moins bien assuré à cause de votre jeune âge.

4^{ème} scénario : La location d'appartement (Origine ethnique/Nom)

• Élève A (Propriétaire) :

Contexte : Vous louez un studio. Un candidat a un nom à consonance étrangère.

Action : Craignant des difficultés de communication ou d'impayés basés sur des stéréotypes, vous exigez six mois de caution d'avance.

Lien avec le cours : Le propriétaire ne peut pas juger de la "qualité" du locataire au simple regard et utilise un préjugé comme filtre d'information.

• Élève B (Locataire) :

Contexte : Vous êtes fonctionnaire avec un excellent salaire.

Action : Vous refusez de subir cette exigence illégale et discriminatoire.

Lien avec le cours : La sélection adverse implique une mauvaise allocation des ressources car votre candidature n'est pas retenue. Le propriétaire ne juge pas correctement de votre "qualité" en tant que locataire et perd un candidat idéal.

5^{ème} scénario : Le prêt pour création de Start-up (Âge/Séniorité)

Élève A (Investisseur) :

Contexte : Un entrepreneur de 60 ans propose un projet tech.

Action : Vous pensez qu'à cet âge, on ne maîtrise pas les nouvelles technologies. Vous refusez l'investissement sans même lire le business plan.

Lien avec le cours : Vous vous privez potentiellement d'un très bon investissement : mauvaise allocation des ressources.

• Élève B (Fondateur) :

Contexte : Vous avez 35 ans d'expérience en informatique.

Action : Vous partez voir un investisseur étranger, privant l'économie locale d'un projet rentable.

Lien avec le cours : L'information sur la compétence réelle est masquée par le stigmate de l'âge.

6^{ème} scénario : L'accès à une mutuelle santé (Handicap visible)

• Élève A (Courtier) :

Contexte : Un client se présente en fauteuil roulant.

Action : Vous craignez des frais de santé énormes (aléa moral potentiel futur) et proposez une cotisation exagérée.

Lien avec le cours : L'asymétrie d'information sur l'état de santé réel conduit à une offre déconnectée de la réalité du client.

• Élève B (Client) :

Contexte : Votre handicap est stabilisé et vous êtes rarement malade.

Action : Vous refusez le contrat, vous sentant discriminé.

Lien avec le cours : L'asymétrie d'information sur l'état de santé réel conduit à une offre déconnectée de la réalité du client.

7^{ème} scénario : Le prêt immobilier (Santé/Ancienne maladie)

• Élève A (Banquier) :

Contexte : Un client a mentionné une maladie guérie il y a 10 ans.

Action : Vous maintenez une surprime d'assurance élevée, ne sachant pas si le risque de rechute est réel.

Lien avec le cours : C'est le cas typique où l'asymétrie d'information "chasse" les bons profils du marché

• Élève B (Emprunteur) :

Contexte : Vos médecins vous déclarent en parfaite santé.

Action : Le coût total du crédit devient trop élevé, vous ne signez pas.

Lien avec le cours : C'est le cas typique où l'asymétrie d'information "chasse" les bons profils du marché.

8^{ème} scénario : L'embauche pour un poste à responsabilité (Genre/Autorité)

• Élève A (DRH) :

Contexte : Pour un poste de direction d'usine, vous recevez une femme. Vous doutez de son autorité naturelle sur une équipe masculine.

Action : Vous lui proposez un statut de "directrice adjointe" avec une période d'essai doublée.

Lien avec le cours : L'incertitude sur les capacités de direction mène à une proposition sous-optimale.

• Élève B (Candidate) :

Contexte : Vous avez dirigé des équipes plus grandes avec succès.

Action : Vous refusez ce poste dévalorisant.

Lien avec le cours : L'incertitude sur les capacités de direction mène à une proposition sous-optimale.

Questions à poser aux élèves pendant le débriefing :

- Qui détenait le plus d'information dans chaque scénario ?
- Sur quelles discriminations se basent certaines asymétries informationnelles ? (en profiter pour faire un rappel sur les critères de discrimination prévus par la loi)
- Pourquoi le contrat échoue ?
- Comment corriger la défaillance ?

CONCLUSIONS :

- À l'issue de ces entretiens, expliquez que dans chaque cas, la **sélection adverse** a eu lieu parce que la partie "décisionnaire" a utilisé des **discriminations** pour combler son manque d'information. Cela aboutit à une **allocation inefficace des ressources** : les meilleurs talents, les projets les plus viables ou les clients les plus honnêtes sont exclus du marché. L'intervention de l'État par des lois contre les discriminations est alors une solution pour rendre le marché plus transparent et juste.
- **L'égalité est une condition d'efficacité économique** : Le marché est défaillant quand il n'est pas transparent. La discrimination crée une opacité qui empêche de déterminer le "juste prix" ou le "juste salaire".
- **L'intervention de l'État est nécessaire** : Tout comme l'État utilise des **labels** pour réduire l'asymétrie d'information sur la qualité des produits, les lois contre les discriminations et les valeurs de la République servent à rendre le marché du travail plus