

ÉTUDE SOCIO-ÉCONOMIQUE
DES JEUX DE HASARD ET D'ARGENT EN FRANCE

Rapport d'étape n°2

20 février 2013

Par Sophie Massin



UMR912 / Inserm / IRD
Université Aix-Marseille
Sciences Economiques & Sociales de la
Santé & Traitement de l'Information
Médicale
23 rue Stanislas Torrents
13006 MARSEILLE

Pour l'Observatoire des Jeux



Ministère de l'économie et des finances
pièce 8210R - télédocus 774
120 rue de Bercy – 75572 Paris Cedex 12

1. Préambule

L'objet de la phase n°2 consiste en (1) la réalisation d'un état des lieux sur les méthodes d'évaluation des impacts socio-économiques des jeux de hasard et d'argent et (2) la proposition d'une méthode d'approche théorique précisant les hypothèses et les méthodes d'estimation retenues. Une revue des débats méthodologiques développés dans le champ du coût social des jeux de hasard et d'argent est donc tout d'abord effectuée. Pour développer le cadre théorique le plus approprié au cas français, nous proposons ensuite de procéder en 3 étapes :

- a. Définir le périmètre d'analyse (identifier les impacts à inclure parmi l'ensemble des impacts envisageables) ;
- b. Identifier des indicateurs et des méthodes d'estimations disponibles pour chacun d'eux, en veillant à préciser leurs limites ;
- c. Étudier les possibilités d'agrégation des indicateurs que l'on a pu mesurer et réfléchir aux indicateurs synthétiques que l'on pourrait être en mesure de proposer.

2. L'estimation du coût social des jeux de hasard et d'argent : un état des lieux des débats méthodologiques

L'estimation des coûts sociaux des jeux de hasard et d'argent est devenue un débat académique important aux États-Unis à partir du début des années 1990, au moment où l'ouverture de casinos a été autorisée en dehors du Nevada et d'Atlantic City, notamment comme stratégie de développement économique des réserves indiennes (Walker & Kelly, 2011). En 1994, un livre de Goodman ainsi qu'un rapport d'information du Congrès Fédéral Américain ont souligné le problème des coûts associés aux casinos et aux comportements « excessifs » de jeu et ont commencé à fournir les premières estimations du coût monétaire imposé à la société. Goodman (1994, p.63) rapporte ainsi un coût social d'environ 13 200 dollars par joueur pathologique chaque année. Au cours de la décennie suivante, de nombreuses estimations ont été effectuées, s'étalant de 9 500 à 53 000 dollars par joueur problématique et par an. En 2004, Grinols propose une estimation de 10 330 dollars comme moyenne des estimations disponibles (p.171).

L'étendue des estimations s'explique par la diversité des approches utilisées. La validité de ces différentes approches a été largement débattue dans la littérature et dans les conférences académiques. Deux conférences académiques internationales, qui se sont tenues au Canada en 2000 et 2006, ont été spécifiquement consacrées à cette thématique. Malgré l'abondance d'échanges et de travaux, il n'existe à l'heure actuelle toujours pas de consensus. Il est d'ailleurs frappant de constater que certains chercheurs pensent que la majorité des études surestiment le coût des jeux de hasard et d'argent (par exemple, Walker et Kelly, 2011 : « We believe most

social cost estimates published to date wildly overestimate the social costs of gambling », p.39), tandis que d'autres chercheurs considèrent que la plupart des études existantes sous-estiment ce coût (par exemple Jeanrenaud et al., 2012 et Inglo Fiedler, communication personnelle en annexe du rapport n°1).

Les éléments faisant débat s'articulent autour de trois questions fondamentales : la définition du cadre conceptuel, la définition du périmètre d'analyse et enfin la quantification. Les réponses apportées peuvent influencer de manière cruciale l'estimation finale, en intervenant soit sur la liste des coûts inclus dans l'analyse, soit sur la valeur qui leur est attribuée.

Définition du cadre conceptuel

Le calcul du coût social selon la tradition économique tire son fondement méthodologique de la branche de l'économie du bien-être. Il semble important de retenir deux points essentiels pour comprendre la philosophie générale de cette approche. En premier lieu, le **choix du point de vue**, même s'il peut paraître trivial, est primordial. Le coût social s'intéresse à la société prise dans son ensemble. Un certain nombre d'études adoptent d'autres points de vue. Par exemple, certaines effectuent des études d'impact budgétaire pour les pouvoirs publics (Vaillancourt & Roy, 2000). D'autres s'intéressent aux liens entre offre de jeu et développement économique (Henriksson & Lipsey, 1999) ou encore cherchent à identifier les gagnants et les perdants de l'offre de jeu légale (Kearney, 2005). De manière générale, il est important de distinguer l'impact du jeu sur les finances publiques et l'impact du jeu sur le bien-être social.

En second lieu, il faut avoir conscience que tout calcul de coût repose nécessairement – souvent de manière implicite malheureusement – sur la définition d'un **scénario contrefactuel** (ou univers de comparaison) qui constitue la situation de référence à partir de laquelle l'estimation est réalisée. Un grand nombre de scénarios contrefactuels est envisageable, allant de l'absence complète du phénomène à une simple limitation de son ampleur. Bien que ne faisant pas l'unanimité, le scénario dans lequel l'activité étudiée n'existe pas et n'a jamais existé, bien que purement théorique et reposant sur des hypothèses assez fortes et discutables, se révèle très opérationnel et finalement plus réaliste que beaucoup d'autres scénarios plus intuitifs. En appliquant cette hypothèse au jeu, Collins et Lapsley (2003) rappellent que dans une telle situation, l'argent qui est aujourd'hui dépensé dans ce secteur ne serait pas perdu mais épargné ou dépensé dans d'autres secteurs (hypothèse de parfaite réallocation des facteurs de production). Par ailleurs, conformément aux préceptes de la théorie économique, on suppose que les ressources seraient utilisées de la meilleure manière possible (hypothèse de réallocation vers des activités non dommageables). Au total, on cherche donc à mesurer le coût induit par

l'activité jeu par rapport à une situation hypothétique dans laquelle le jeu n'aurait jamais existé et aurait été remplacé par une activité non dommageable (générant les mêmes bénéfices sans les coûts). Si l'on se place dans ce cadre, il faut donc bien interpréter le coût social comme un coût d'opportunité, et non comme un coût évitable (puisque l'univers de comparaison est irréaliste).

Périmètre des coûts à inclure dans l'analyse

Sur un plan plus pratique, au moment de l'analyse des conséquences engendrées par la pratique du jeu, une difficulté importante réside dans la distinction entre ce qui constitue des **coûts privés** et doit être exclu du calcul et ce qui constitue des coûts sociaux et doit être inclus dans le calcul. Markandya et Pearce (1989, pp.1139-1140) rappellent que "dans la mesure où les coûts sont supportés de manière consciente et libre par le consommateur ou le producteur, ils constituent des coûts privés, mais lorsque ce n'est pas le cas et qu'ils reposent sur le reste de la société, ils constituent des coûts sociaux". L'origine de cette distinction réside dans les fondements même de la théorie économique selon laquelle les agents (consommateurs et producteurs) agissant librement adoptent des comportements maximisateurs permettant de garantir la plus grande richesse sociale, à condition qu'ils aient conscience et supportent tous les coûts et bénéfices de leurs actions. Dans le cas contraire (si certains coûts ou bénéfices sont supportés par des tiers, ou si les agents n'en ont pas pleinement conscience), le libre comportement individuel des agents conduit à une allocation inefficace des ressources. Il en découle que « le coût social d'une action est le montant dont cette action réduit la richesse réelle agrégée de la société » (définition proposée par Walker & Barnett, 1999). Malgré son apparente simplicité, cette définition n'est cependant pas toujours aisée à mettre en œuvre. Cinq difficultés ressortent particulièrement de la littérature.

Une première difficulté consiste à ne pas confondre « coût sociaux » et « **transferts** » selon la terminologie de Walker (2003), ou encore « coûts réels » et « coûts pécuniaires » selon la terminologie de Collins et Laspley (2003). Ainsi, pour reprendre un exemple fréquemment cité, lorsqu'un vol se produit, la valeur de l'objet volé est transférée d'un individu à un autre. Il s'agit donc d'un coût privé. En revanche, les coûts engendrés par l'existence du vol (coûts de police, de justice, d'emprisonnement, d'assurance, de renforcement de la protection, coûts psychiques...) entraînent une diminution réelle de la richesse de la société et sont des coûts sociaux. Jeanrenaud et al. (2012) reprochent ainsi par exemple à l'étude BASS (Künzi, Fritschi, & Egger, 2004) d'intégrer les prêts non remboursés à la mesure du coût social du jeu en Suisse, alors que ceux-ci constituent en réalité des transferts.

Le deuxième point est celui qui soulève le plus de débats actuellement en économie des addictions. Il concerne les coûts que le joueur s'impose à lui-même (tels que les problèmes financiers, médicaux, judiciaires, les difficultés au travail...), que l'on appelle parfois « coûts internes ». Traditionnellement, la théorie microéconomique considère que les agents prennent leurs décisions de consommation en étant parfaitement informés et parfaitement rationnels, au sens où ils tiennent parfaitement compte de l'ensemble des coûts et bénéfices présents et futurs de leur action. Dans ce contexte, les coûts internes constituent clairement des coûts privés. Il existe cependant une importante controverse concernant la rationalité du processus de décision en situation d'addiction, et donc dans les situations de jeu problématique et pathologique. En 1988, Becker et Murphy ont construit un modèle dit d'« addiction rationnelle » reposant sur l'idée que le phénomène de dépendance n'empêche pas les agents de se comporter rationnellement. Suivant cette logique, les coûts que le joueur s'impose à lui-même devraient donc être considérés comme des coûts privés. Mais de nombreux auteurs estiment au contraire que les agents dépendants ne sont pas parfaitement rationnels. On peut citer par exemple Gruber et Köszegi (2001) qui proposent une analyse des comportements addictifs en introduisant une hypothèse d'incohérence temporelle. Les coûts que le joueur s'impose à lui-même deviennent alors des « **externalités interpersonnelles** » qui doivent être traitées comme des coûts sociaux.

Le troisième aspect à signaler concerne les coûts que le joueur impose à sa **famille**. Habituellement, les économistes estiment que la famille est l'unité qui sert de référence aux décisions de consommation, les coûts en question étant alors des coûts privés. Pourtant, comme le soulignent Collins et Lapsley (2003), comment ignorer les coûts infligés par le jeu sur des agents qui ne prennent pas part à la décision de jouer et qui peuvent en souffrir terriblement (séparation, stress, difficultés financières...) ? Cette question est complexe et rejoint en partie les débats concernant la rationalité du joueur : s'il semble raisonnable de penser qu'un joueur parfaitement rationnel tient compte des coûts qu'il inflige à sa famille, il n'en est pas de même d'un joueur à rationalité limitée qui ne tient déjà pas parfaitement compte des coûts qu'il s'impose à lui-même.

La quatrième difficulté est liée au fait que la **configuration institutionnelle** du pays étudié peut être à l'origine de certains types de coûts (les dépenses de lobbying, par exemple, dont le montant dépend en partie du fonctionnement du système politique) ou peut influencer le classement de certaines conséquences en tant que coûts privés ou sociaux (on peut penser aux pertes de productivité ou aux soins médicaux par exemple, dont la catégorisation dépend du fonctionnement du marché du travail et de l'existence ou non d'un système de sécurité sociale).

Le cadre méthodologique d'estimation du coût social du jeu doit donc être adapté aux spécificités nationales.

Enfin, il convient de bien distinguer les coûts dus à l'existence même du jeu de ceux dus à l'intervention de l'État pour encadrer l'activité jeu (par exemple les dépenses de prévention, de collecte de taxes ou de recherche), qui sont qualifiés de « coûts **discrétionnaires** » par Collins et Lapsley (2003). Dans ce cas, le problème est de savoir si l'action des pouvoirs publics est efficace : si elle l'est, cela signifie qu'elle réduit les conséquences négatives du jeu et les dépenses qu'elle engendre doivent compter comme des coûts sociaux, alors que si elle n'est pas efficace, son montant reflète le coût social de l'inefficacité de l'État, mais pas le coût social du jeu.

Mesure des coûts

Les méthodes de recueil des données et d'estimations sont nombreuses et le fait d'en retenir une plutôt qu'une autre peut influencer de manière considérable le résultat final des estimations. Trois points, non exhaustifs, méritent une attention particulière : les sources des données, la causalité et la monétarisation.

Premièrement, le choix des sources des données pour chaque type de coût est essentiel. Généralement, les données proviennent soit d'enquêtes, soit des registres de diverses institutions. Dans tous les cas, il faut s'assurer que les données sont fiables et représentatives de la **population générale**. En particulier, il faut éviter de recourir à des enquêtes faites sur des échantillons de joueurs en cours de traitement (comme par exemple Ladouceur, Boisvert, Pépin, Loranger, & Sylvain, 1994; Lesieur, 1998) car, même si elles sont utiles pour identifier et analyser les types de conséquences, elles ne peuvent prétendre estimer le coût social du jeu dans l'ensemble de la population.

Deuxièmement, il est important de bien faire la distinction entre corrélation et **causalité** et d'essayer d'estimer les coûts attribuables au jeu sans se contenter des coûts associés au jeu. La quantification de l'impact du jeu sur une dimension donnée (criminalité, productivité, santé, etc.) est souvent très délicate et peut nécessiter des études spécifiques approfondies (voir par exemple, Grinols et Mustard, 2006, sur l'évaluation du lien entre présence de casinos et crime aux Etats-Unis). Dans les études de coût social plus généralistes, il n'est habituellement pas possible d'entrer dans un tel niveau de détail. Deux approches principales ont été développées. Dans certaines enquêtes, il a été demandé aux répondants de définir eux-mêmes les conséquences qu'ils estimaient attribuables à leur implication dans le jeu (Productivity Commission, 1999 notamment). Cela permet un certain contrôle des estimations,

malheureusement assez subjectif et imparfait. Une autre méthode répandue pour estimer les coûts attribuables au jeu problématique et pathologique consiste à effectuer des régressions utilisant successivement comme variables dépendantes un ensemble de conséquences envisageables (être au chômage, être déprimé, avoir des problèmes de santé, etc.) et des variables indicatrices du jeu problématique et pathologique, ainsi qu'un ensemble de variables de contrôle, comme explicatives. Les coefficients estimés pour les indicatrices de jeu problématique et pathologique permettent d'évaluer l'excès de « difficultés » rencontré par les joueurs appartenant à ces catégories tout en contrôlant un nombre relativement important (selon les disponibilités des données) de facteurs confondants. Cette approche ne règle cependant pas le problème de la causalité. Par exemple, si l'on trouve un coefficient significatif de l'indicatrice « jeu pathologique » dans les régressions visant à expliquer le fait d'être au chômage, il ne sera pas possible de trancher concernant le sens de la causalité : est-ce le fait d'être joueur pathologique qui augmente la probabilité d'être au chômage, ou est-ce le fait d'être au chômage qui augmente la probabilité d'être joueur pathologique ? Pour répondre de manière véritablement efficace à ces questions, des études longitudinales de joueurs sur longue période sont nécessaires.

Troisièmement, il faut avoir conscience des limites des méthodes de monétarisation. Beaucoup de conséquences négatives associées au jeu n'ont pas de valeur monétaire directement attribuée par le marché et doivent être évaluées par l'économiste. C'est ce que l'on appelle les « coûts **intangibles** ». L'étude nationale australienne (Productivity Commission, 1999) révèle que ce type de coût constitue l'essentiel des coûts associés au jeu. Il s'agit notamment de la détresse psychologique des joueurs (pouvant les mener à la dépression et au suicide) et de leur famille proche. Pour certains types de coûts intangibles, il existe des méthodes de monétarisation couramment utilisées. C'est le cas par exemple de l'évaluation du coût des décès prématurés, qui peut se faire selon deux méthodes principales : celle du « capital humain » (valeur actualisée des revenus perdus du fait du décès prématuré) ou celle de la « willingness to pay » (somme que les individus sont prêts à payer pour modifier leur espérance de vie). Les résultats obtenus dans les deux cas ne sont pas équivalents (ils sont presque toujours plus faibles avec la première méthode) et il faut donc veiller à bien préciser la méthodologie adoptée. Pour d'autres types de conséquences, notamment tous les coûts psychologiques, il n'existe pas de méthode d'évaluation faisant autorité. Il n'existe alors malheureusement pas de « bonne » solution. Recourir à des méthodes de monétarisation innovantes rend les comparaisons difficiles et est presque toujours discutable. Il est alors prudent de rendre compte de la sensibilité des estimations, à la manière de la Productivity Commission (1999) qui présente une version haute et une version basse de ses estimations.

L'ensemble de ces éléments implique que les estimations de coût social reposent sur un grand nombre d'hypothèses et de choix relativement arbitraires. Certains auteurs pensent que le fait de résumer ces choix en un chiffre unique risque de donner une fausse impression de précision aux lecteurs non-avertis (« social cost estimates usually give a false sense of precision », Walker & Kelly, 2011) et recommandent de changer légèrement de perspective de recherche. Williams et al. (2011) suggèrent notamment (cf. liste de recommandations rappelées en annexe du rapport n°1) :

- De ne pas se focaliser sur la notion de « coût », dont l'interprétation peut reposer sur des éléments d'appréciation subjectifs et de lui préférer la notion d'« impact », plus large, mais surtout plus neutre ;
- De ne pas nécessairement chercher à tout monétariser, ce qui peut impliquer de renoncer à fournir une estimation sous forme d'un chiffre synthétique unique.

Nous gardons à l'esprit ces deux recommandations principales dans la suite du rapport.

3. Définition du périmètre de l'étude

Le cadre théorique proposé par Williams et al. (2011) est utilisé comme base de départ de la réflexion. L'un des inconvénients de cette approche est qu'elle est très centrée sur l'évaluation des impacts communautaires (échelle locale) d'une modification de l'offre de jeu (implantation d'un casino par exemple), alors que notre objectif principal est de proposer un état des lieux de la situation française à un moment donné. Nous avons repris l'intégralité des impacts listés par Williams et al. (2011) et distingué ceux qui semblent pertinents pour notre étude – sans préjuger toutefois du fait qu'ils pourront effectivement être mesurés par la suite – (Tableau 1) de ceux qui ne semblent pas centraux (Tableau 2). Ce choix peut être soumis à discussion avec les commanditaires de l'étude.

Tableau 1. Liste des impacts retenus pour notre étude

Type d'impact	Description
Revenus du gouvernement	Revenus perçus par les autorités publiques, soit directement en tant qu'opérateur de jeu, soit indirectement via la taxation (frais de licence, impôt foncier, impôt sur le revenu des sociétés et impôts sur les biens et services). Il est aussi important de se demander si les impôts auraient augmenté si les autorités publiques n'avaient pas reçu un complément de revenu grâce aux jeux.
Coûts de réglementation	Montant des dépenses nécessaires à la réglementation du secteur des jeux.

Nombre d'entreprises / Revenus commerciaux	Nombre d'entreprises évoluant dans le secteur des jeux, revenus tirés de cette activité.
Jeu problématique	Prévalence du jeu problématique et des indices associés (faillites personnelles, divorces, suicides, thérapies, etc.). Ces impacts sont essentiellement de nature sociale, non monétaire, mais ils entraînent aussi des coûts monétaires qu'il faut mesurer (pertes de productivité, coûts de traitement et de prévention, coûts de lutte contre la criminalité, coûts de prise en charge sociale des problèmes familiaux et des problèmes d'emploi).
Criminalité (hors jeu problématique)	Nombre et ampleur des activités illégales liées au secteur des jeux (y compris jeux illégaux eux-mêmes).
Emploi	Nombre d'emplois à temps plein et partiel, créés directement ou indirectement par le jeu, et part de la population active générale que cela représente.
Inégalités socio-économiques	Impact différencié du jeu selon le niveau socio-économique (activité plus ou moins « régressive »).
Activité de loisir	Place du jeu dans les comportements de loisir de la population.

Tableau 2. Liste des impacts de type communautaire, écartés pour notre étude

Type d'impact	Description
Services publics	Indicateurs de quantité ou de qualité de services publics (santé, éducation, sécurité sociale...) issus directement ou indirectement des revenus du gouvernement grâce aux jeux.
Valeur des infrastructures	Amélioration des infrastructures (chaussées, réseau électrique, égouts, etc.) lors de la construction d'un nouvel établissement de jeu ou lorsque les revenus issus du jeu engendrent la construction d'entreprises complémentaires (par ex., hôtels, restaurants).
Coûts des infrastructures	Montant des dépenses publiques consacrées au développement des infrastructures nécessaires à l'offre de jeux, à la fois en termes de services (police, pompiers, transports en commun) et d'infrastructures matérielles (chaussées, réseau électrique, égouts).
Revenu personnel	Évolution du revenu personnel moyen ou des taux de pauvreté.
Valeurs foncières	Évolution des valeurs foncières dans les zones géographiques proches d'un nouvel établissement de jeu.
Attitudes de la population	Attitudes de la population vis-à-vis du jeu en lui-même (coûts/bénéfices perçus) ou vis-à-vis du rôle souhaitable de régulation du gouvernement.
Qualité de vie / Santé publique / Capital social / Valeurs	Impact du jeu sur la qualité générale de vie, de l'état de santé de la population, des relations et des valeurs sociales. Ces indicateurs sont très importants, mais souvent difficiles à mesurer.

4. Identification d'indicateurs et de méthodes d'estimation

De manière générale, deux sources de données sont envisageables :

- les données institutionnelles ou administratives ;
- les données d'enquêtes (si possible, représentatives de la population générale ; à défaut, menées auprès de certaines catégories de joueurs, des joueurs en traitement par exemple).

Comme on l'a déjà souligné, dans l'idéal, des données longitudinales sont souhaitables. A défaut, des données transversales peuvent convenir. Il faudra alors veiller à utiliser la même fenêtre temporelle pour l'ensemble des estimations (données annuelles par exemple). Dans certains cas, un croisement de données institutionnelles et issues d'enquête (notamment des données de prévalence) peut être nécessaire.

Nous reprenons ci-dessous la liste des impacts du tableau 1 et proposons des pistes d'estimation envisageables, qui devront être appréciées au regard de la disponibilité des données et de l'investissement nécessaire pour mener à bien l'évaluation.

- Revenus du gouvernement / Coûts de réglementation

Ces éléments sont essentiellement descriptifs et doivent pouvoir être extraits des comptes publics.

- Nombre d'entreprises / Revenus commerciaux / Emploi

Ceci suppose un recensement des entreprises actives dans le secteur des jeux de hasard et d'argent. Pour les entreprises suffisamment importantes, les informations clés (nombre de salariés, chiffre d'affaires, bénéfices...) doivent pouvoir être extraites des rapports d'activité.

- Jeu problématique

Cette catégorie est nettement plus complexe à traiter. Elle recouvre un ensemble de conséquences de natures variées, certaines ayant des implications monétaires assez directement identifiables, d'autres étant essentiellement intangibles. Ces éléments sont reportés dans le tableau n°3.

Tableau n°3. Indicateurs monétaires et non-monétaires du jeu problématique

	Indicateurs monétaires	Indicateurs non directement monétaires
Thérapies/traitements	Coûts des traitements (en distinguant coûts hospitaliers et coûts en ambulatoire)	Nombre de joueurs en traitement

Endettement/faillites personnelles	Niveau moyen d'endettement Coûts administratifs engendrés par les faillites personnelles	
Délinquance et criminalité visant à financer les mises	Coûts de lutte contre la délinquance et la criminalité (enquêtes, arrestations, procédures judiciaires, incarcérations...)	Nombre d'actes criminels
Difficultés familiales	Coûts administratifs et de prise en charge sociale des problèmes familiaux	Nombre de séparations et divorces
Faible qualité de vie (mauvaise santé physique et mentale)		Nombre de dépressions, de suicides et tentatives de suicides Diminution moyenne du niveau de santé physique et mentale (perte de QALYs – Quality Adjusted Life Years)
Problèmes d'emploi et pertes de productivité	Coûts de prise en charge sociale des problèmes d'emploi Perte de revenu mensuel	Nombre de licenciements Nombre de jours d'absentéisme Nombre d'heures non productives (à cause des jeux en ligne au travail)
Prévention	Coûts de prévention	

Pour la plupart des indicateurs monétaires, les sources institutionnelles/administratives seront les plus appropriées. Pour les indicateurs non monétaires, des données d'enquête seront vraisemblablement nécessaires. Afin d'estimer la part attribuable au jeu problématique, il est possible de recourir à des régressions multivariées (voir par exemple Gerstein et al., 1999; Jeanrenaud, Gay, Kohler, Besson, & Simon, 2012), qui permettent de contrôler un ensemble de facteurs potentiellement confondants (sans toutefois identifier de manière certaine un effet causal – cf. discussion précédente).

- Activité de loisir

En langage microéconomique, le plaisir procuré par l'activité « jeu » est mesuré par ce que l'on appelle le « surplus du consommateur », qui correspond à la différence entre ce que le consommateur est prêt à payer pour jouer et ce qu'il paye effectivement. On peut se reporter au Chapitre 5 du rapport de la Productivity Commission (1999) pour une description plus précise de ce concept et des méthodes d'estimations. Le calcul habituel du surplus du consommateur repose sur un élément central : l'estimation de l'élasticité-prix de la demande pour les jeux. S'il n'existe pas d'estimation pour la France, ou si les estimations sont jugées peu robustes, il est

possible d'envisager d'effectuer plusieurs calculs reposant sur plusieurs valeurs plausibles d'élasticité. Dans le cas précis des jeux, il faut en plus tenir compte de 2 éléments. Premièrement, il faut y ajouter la part des taxes perçues sur le jeu qui est supportée par les consommateurs (qui constitue un transfert d'une partie du surplus du consommateur vers le gouvernement). Il est souvent difficile de déterminer la part des taxes supportée par les consommateurs et celle supportée par les producteurs (cela dépend de l'élasticité-prix de l'offre et de la demande, qui sont souvent elles-mêmes difficiles à déterminer). Par simplicité, la Productivity Commission (1999) a supposé que l'intégralité des taxes était supportée par les consommateurs. On peut là aussi envisager d'effectuer plusieurs calculs reposant sur différentes hypothèses concernant la répartition des taxes entre producteurs et consommateurs. Au final, dans un calcul élargi de l'ensemble des bénéficiaires du jeu (surplus du consommateur + surplus du producteur), cela aura de toute façon peu d'importance puisque la part des taxes supportée par les producteurs devra être ajoutée au surplus du producteur. Deuxièmement, il semble souhaitable de réserver un traitement particulier au groupe des joueurs problématiques, afin de ne pas considérer l'intégralité de leurs dépenses de jeu comme des choix raisonnés leur procurant du plaisir. Dans ses estimations, la Productivity Commission (1999) a ainsi supposé que seule une partie des dépenses des joueurs problématiques génère un surplus (13%, ce qui correspond au montant dépensé par les joueurs réguliers), le reste étant comptabilisé comme des dépenses excessives, en pertes. Là encore, une série d'hypothèses alternatives peut être envisagée.

A ce stade, il reste deux éléments du Tableau n°1 à évoquer. Ceux-ci nous semblent moins prioritaires que les précédents pour notre étude (à discuter avec les commanditaires de l'étude).

- Criminalité (hors jeu problématique)

Il peut s'agir de jeux illégaux, de paris truqués, de blanchiment d'argent effectué via des activités de jeu, etc. Du fait de leur nature même, ces éléments sont cachés et très difficiles à évaluer. Les statistiques policières et judiciaires peuvent probablement fournir un aperçu de la situation, même si elles ne rendent compte que de la partie émergée de l'iceberg.

- Inégalités socio-économiques

Il s'agit ici essentiellement d'étudier si le jeu problématique touche davantage les catégories sociales défavorisées. On peut l'envisager dans une perspective essentiellement descriptive, à partir de données d'enquête permettant d'analyser le profil socio-économique des joueurs (qui mise le plus ? qui perd le plus ?), en distinguant éventuellement par type de jeu. Dans une perspective plus analytique, on peut également s'interroger sur le caractère régressif des taxes pesant sur les jeux de hasard et d'argent (voir par exemple Godefroy, 2006).

5. Réflexion sur les possibilités d'agrégation et sur les indicateurs synthétiques envisageables

La possibilité d'estimer effectivement les indicateurs décrits dans la section précédente devra être étudiée à la lumière des données disponibles. On peut ensuite choisir de présenter les résultats finaux sous forme d'une liste exhaustive des indicateurs qui ont pu être estimés. On peut aussi tenter de les agréger afin de proposer des indicateurs plus synthétiques. L'inconvénient majeur des indicateurs agrégés est de cumuler les hypothèses et les imprécisions faites sur les indicateurs primaires et, comme on l'a déjà souligné, de donner une fausse impression de précision. Il conviendra donc de discuter de l'intérêt de présenter de tels indicateurs. En voici quelques-uns auxquels on peut penser :

- **Impact du jeu sur les finances publiques**

On peut obtenir cet indicateur assez simplement, de la manière suivante :

Revenus des jeux (bénéfices des entreprises publiques + taxes)

- coûts de réglementation
- coûts liés au jeu problématique

- **Coût social du jeu**

Comme on l'a souligné plus haut, cet indicateur a fait l'objet de nombreux débats et critiques. Il reste néanmoins un indicateur privilégié, quasi-incontournable, d'un grand nombre de publications, y compris parmi les plus récentes. En voici deux exemples :

Tableau n°4. Estimation du coût social annuel du jeu en Allemagne en euros (Becker, 2011)

Coûts directs	
Coûts des traitements hospitaliers	16.970.000
Coûts des traitements ambulatoires	24.090.000
Coûts de l'endettement	390.000
Coûts de la criminalité	30.000.000
Coûts des contrôles, tribunaux et application de la loi	18.200.000
Frais administratifs liés au chômage	12.100.000
Coûts des divorces	15.900.000
Coûts des mesures de protection des joueurs et des jeunes	26.000.000
Coûts de recherche et de prévention	8.800.000
Coûts indirects	
Coûts liés à la perte d'emploi	84.804.500
Coûts liés aux congés maladie	75.191.000
Coûts liés aux pertes de productivité *	13.619.100

*sur le lieu de travail (jeu sur Internet)	
Non pris en compte : intangibles (suicides)	0
Total	326.064.600

Tableau n°5. Estimation du coût social annuel du jeu en Suisse en millions de francs (Jeanrenaud, Gay, Kohler, Besson, & Simon, 2012)

	Variante basse	Variante haute
Coûts médicaux	8.5	8.5
Pertes de production	428.9	451.6
Pertes de qualité de vie	115.1	188.3
Non pris en compte (du fait de la difficulté à apporter la preuve d'une relation causale) : comorbidités psychiatriques + suicides	0	0
Total	551.5	648.5

On constate facilement, à la vue de ces deux tableaux, la différence de contenu du « coût social » dans ces deux études. Il semble, de ce fait, inapproprié de comparer les deux résultats finaux. Si on choisit de produire ce genre de résultat, il est indispensable d'indiquer clairement quels impacts n'ont pas pu être pris en compte dans le calcul pour des raisons d'indisponibilité de données et quels impacts n'ont pas été pris en compte pour des raisons tenant au cadre méthodologique retenu.

Au-delà de la valeur absolue du coût social estimé pour une année donnée, un certain nombre d'indicateurs annexes peuvent être calculés, notamment :

- Le coût social en % du PIB
- Le coût social rapporté au nombre d'habitants
- Le coût social par joueur problématique/pathologique

En Suisse, la comparaison avec le tabac et l'alcool indique par exemple que le coût d'un joueur problématique est du même ordre de grandeur que celui d'une personne qui abuse de l'alcool et plus élevé sur celui d'un fumeur. Le coût social total du tabagisme est cependant très supérieur à celui du jeu excessif car la population exposée est nettement plus élevée pour l'alcool que pour le tabac.

• **Au-delà du coût social : l'analyse coût-bénéfice**

Une fois que l'on dispose d'un indicateur des coûts sociaux, il semble assez naturel de vouloir le confronter aux bénéfices sociaux (surplus, ou bénéfices, des producteurs + surplus des consommateurs + revenus des taxes), afin de déterminer la désirabilité sociale de l'activité

« jeu ». Les études étrangères tendent à faire penser qu'on trouverait vraisemblablement un bénéfice net important (voir par exemple Peren, Clement, & Terlau, 2011 pour l'Allemagne). Il n'est cependant pas certain que ce calcul soit très informatif. Cela pourrait tendre à faire penser que les dommages sanitaires et sociaux engendrés par le jeu sont négligeables par rapport aux bénéfices économiques et qu'il n'y a donc pas à s'en préoccuper. Or, il ne faut pas oublier que si l'on raisonne par rapport à un scénario contrefactuel dans lequel l'activité « jeu » n'existe pas, les ressources investies dans cette branche ne disparaîtraient pas, mais seraient investies dans d'autres activités. Même si l'hypothèse de parfaite réallocation des facteurs de production vers des activités non dommageables peut sembler un peu excessive étant donnée la conjoncture économique actuelle, il est intéressant de la garder en tête comme idéal à atteindre plutôt que de simplement se satisfaire de la situation présente.

- **Une alternative au coût social : la part de chiffre d'affaire généré par les joueurs problématiques**

Du fait des difficultés soulevées par l'estimation du coût social, certains auteurs (Robert J. Williams & Wood, 2004; , 2007 ainsi que Ingo Fiedler, communication personnelle) recommandent d'utiliser des indicateurs alternatifs, plus simples à calculer et tout de même informatifs pour le décideur public. Il s'agit en particulier du pourcentage de mises effectuées par les joueurs problématiques, qui permet de se faire une idée du pourcentage de chiffre d'affaire généré par ces joueurs. Ce calcul suppose de disposer des mises moyennes par type de joueur au sein d'un échantillon représentatif de la population.

Références

- Becker, T. (2011). *Soziale Kosten des Glückspiels in Deutschland*: Forschungsstelle Glücksspiel - Universität Hohenheim.
- Collins, D., & Lapsley, H. (2003). The Social Costs and Benefits of Gambling: An Introduction to the Economic Issues. *Journal of Gambling Studies*, 19(2), 123-148.
- Gerstein, D. R., Murphy, S., Toce, M., Hoffman, J., Palmer, A., Johnson, R., et al. (1999). *Gambling impact and behaviour study: report to the National Gambling Impact Study Commission*: National Opinion Research Center.
- Godefroy, R. (2006). Les taxes sur les cigarettes sont-elles régressives ? *Economie publique*, 13(2).
- Goodman, R. (1994). *Legalized Gambling as a Strategy for Economic Development*.
- Grinols, E. L. (2004). Gambling in America: Costs and Benefits.
- Grinols, E. L., & Mustard, D. (2006). Casinos, crime, and community costs. *Review of Economics and Statistics*, 88, 28-45.
- Gruber, J., & Köszegi, B. (2001). Is Addiction "Rational"? Theory and Evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1261-1303.
- Henriksson, L. E., & Lipsey, R. G. (1999). Should Provinces Expand Gambling? *Canadian Public Policy / Analyse de Politiques*, 25(2), 259-275.
- Jeanrenaud, C., Gay, M., Kohler, D., Besson, J., & Simon, O. (2012). *Le coût social du jeu excessif en Suisse*: Institut de recherches économiques de l'Université de Neuchâtel et Centre du jeu excessif de Lausanne.
- Kearney, M. S. (2005). The economic winners and losers of legalized gambling. *National Tax Journal*, 58, 281-302.
- Künzi, K., Fritschi, T., & Egger, T. (2004). *Les jeux de hasard et la pathologie du jeu en Suisse : Etude empirique de la pratique et du développement des jeux de hasard, de la dépendance au jeu et de ses conséquences*. Bern: Büro für Arbeits- und Sozialpolitische Studien (BASS).
- Ladouceur, R., Boisvert, J. M., Pépin, M., Loranger, M., & Sylvain, C. (1994). Social cost of pathological gambling. *Journal of Gambling Studies*, 10(4), 399-409.
- Lesieur, H. R. (1998). Costs and Treatment of Pathological Gambling. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 556, 153-171.
- Markandya, A., & Pearce, D. (1989). The Social Costs of Tobacco Smoking. *British Journal of Addiction*, 84(1139-1150).
- Peren, F. W., Clement, R., & Terlau, W. (2011). *Eine volkswirtschaftliche Kosten-Nutzen-Analyse des gewerblichen Geld-Gewinnspiels für die Bundesrepublik Deutschland*.
- Productivity Commission. (1999). *Australia's gambling industries* (No. 10). Canberra: AusInfo.

- Rapport d'information du Congrès Américain. (1994). *The National Impact of Casino Gambling Proliferation*
<http://ia600402.us.archive.org/3/items/nationalimpactof00unit/nationalimpactof00unit.pdf>.
- Vaillancourt, F., & Roy, A. (2000). *Gambling and government in Canada, 1969-1998: How much? Who pays? What payoff?* Toronto: Canadian Tax Foundation.
- Walker, D. M. (2003). Methodological Issues in the Social Cost of Gambling Studies. *Journal of Gambling Studies*, 19(2), 149-184.
- Walker, D. M., & Barnett, A. H. (1999). The Social Costs of Gambling: An Economic Perspective. *Journal of Gambling Studies*, 15(3), 181-212.
- Walker, D. M., & Kelly, S. M. (2011). The roots of modern "social cost of gambling" estimates. *Economic Affairs*, 31(1), 38-42.
- Williams, R. J., Rehm, J., & Stevens, R. (2011). *The social and economic impacts of gambling: Final report*. .
- Williams, R. J., & Wood, R. T. (2004). The proportion of gaming revenue derived from problem gamblers: examining the issue in a Canadian context. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 4(1), 33-45.
- Williams, R. J., & Wood, R. T. (2007). The Proportion of Ontario Gambling Revenue Derived from Problem Gamblers. *Canadian Public Policy / Analyse de Politiques*, 33(3), 367-387.