

Table ronde n°2. Adhésion et perceptions individuelles face aux politiques de lutte contre la Covid-19 et aux priorisations collectives.

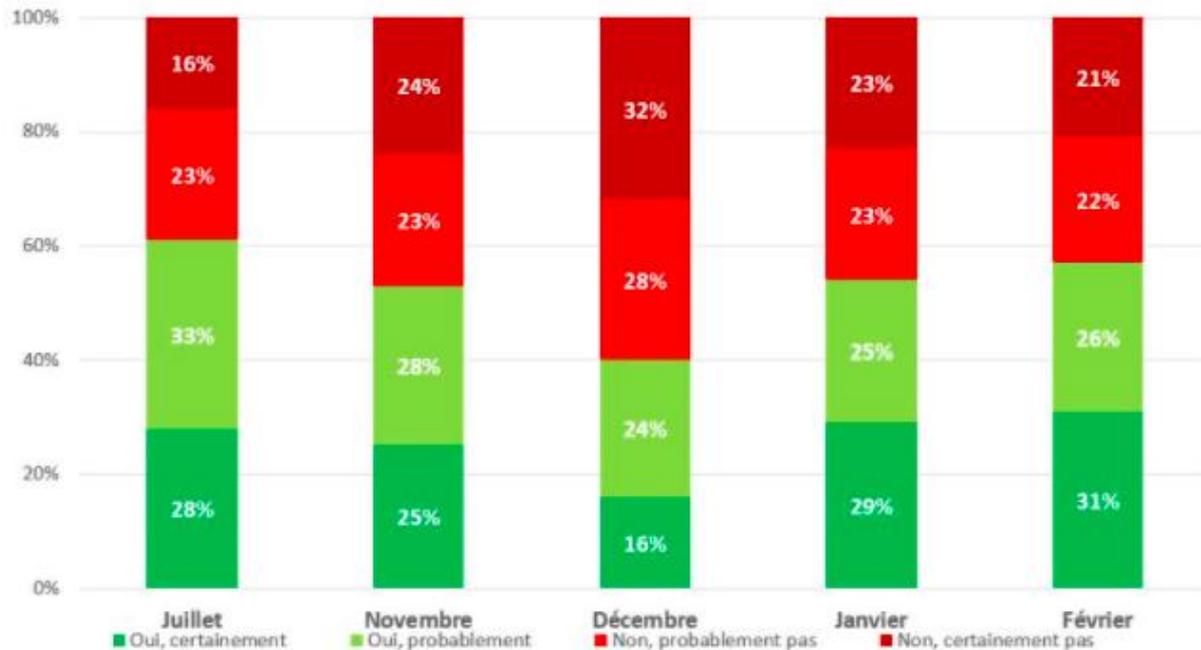
Analyses des préférences vis-à-vis de la vaccination

21^e Matinée thématique du Collège des Economistes de la Santé

Jonathan Sicsic (U. Paris)

Adhésion à la vaccination Covid-19 (1/2)

↓ Evolution des intentions de se faire vacciner contre la Covid-19 (% pondérés)



Source: Enquête CoviPrev (Santé Publique France, février 2021)

Adhésion à la vaccination Covid-19 (2/2)

↓ Adhésion très liée à la confiance envers les autorités pour « gérer la crise sanitaire »

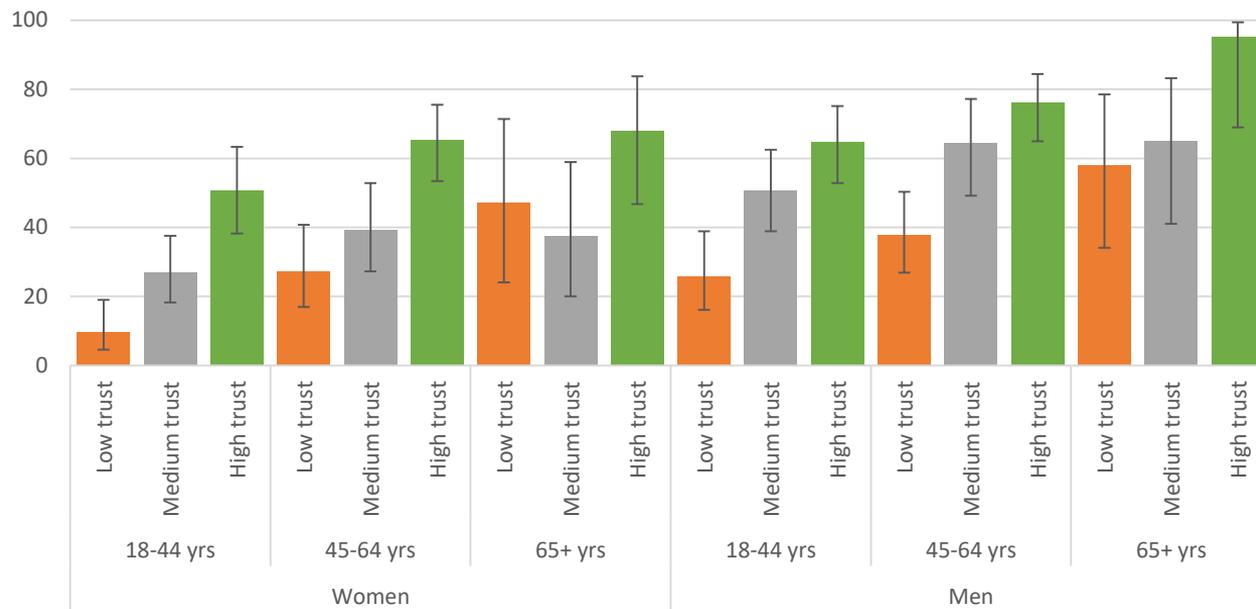


Figure 1. Intention to accept Covid-19 vaccination among French adults (N=908). Early December 2020 (Mueller et al, 2021, preprint)

Comprendre les réticences vis-à-vis de la vaccination (1/2)

↓ Argument **rationnel**: « **la balance bénéfices-risques est positive** »

- Hypothèse implicite: pondération identique des coûts et bénéfices (espérés).

↓ Economie comportementale (*théorie des perspectives* ):

1. Les « pertes » ont plus de poids que les « gains »
2. Forte considération pour les *probabilités faibles*

☞ Grande importance donnée aux effets indésirables des vaccins



↓ Effet de différentes formulations sur l'intention théorique de vaccination:

Formulation	Effet estimé (hypothétique)	Référence
« les médias parlent d'une controverse sur la sécurité du vaccin » (vs. « <i>aucun effet indésirable constaté</i> »)	intention de vaccination   de <u>60 points de %.</u>	Donzel-Godinot et al (2021, Vaccine) -> vaccination maladie contagieuse chez les soignants (N=1200)
« les bénéfices sont supérieurs aux risques » (vs. « <i>aucun effet indésirable</i> »)	intention de vaccination   de <u>15 points de %.</u>	Diaz-Luévano et al (2021, preprint) -> vaccination COVID-19 soignants (N=4300)

 D. Kahneman & A. Tversky. The framing of decisions and the psychology of choice. *science*, 1981, vol. 211, no 4481, p. 453-458.

Comprendre les réticences vis-à-vis de la vaccination (2/2)

↓ Pondération des effets indésirables d'autant plus forte que ceux-ci sont perçus comme imputables à nos décisions

- « *si je me vaccine c'est sûr que je peux avoir [cet effet indésirable], alors que ce n'est pas sûr que j'attrape le Covid* » (entretien)

↓ Poids des règles de décision intuitives (■ J. Baron, 1998):

1. *Do no harm.* « We worry more about the harm we do through action than about the harm we do through failing to act. »
2. *The status-quo effect.* « The burden of proof is on the side of changing the status quo. »
3. *Naturalism.* « It is wrong to go against nature. »
4. *Autonomy and individual rights.* « People should be allowed to make their own decisions (...) It is wrong to interfere, to coerce. »

■ Baron, J. (1998). *Judgment misguided: Intuition and error in public decision making*. New York: Oxford University Press.

Quels leviers pour favoriser l'adhésion à la vaccination ?

1. Communication des risques:
 - Eviter de parler de controverse. Représentation graphique des ordres de grandeur.
2. Utilité sociale des actions
 - Contribution au bien commun
 - Conformisme

☞ Test de ces leviers & formulations en situation expérimentale de choix

Levier / formulation	Effet estimé (hypothétique)	Référence
« la plupart de vos collègues sont vaccinés » (conformisme)	intention de vaccination ↗ de <u>10 points de %</u>	Donzel-Godinot et al (2021, Vaccine) -> vaccination maladie contagieuse chez les soignants (N=1200)
« en me vaccinant je participe au contrôle de l'épidémie » (bien commun)	intention de vaccination ↗ de <u>14 points de %</u>	
« en me vaccinant je contribue au contrôle de l'épidémie » (bien commun)	intention de vaccination ↗ de <u>17 points de %</u>	Diaz-Luévano et al (2021, preprint) -> vaccination COVID-19 chez les soignants (N=4300)

Merci de votre attention

jonathan.sicsic@u-paris.fr