



Les réponses de la psychologie scientifique aux questions que tout le monde se pose

La question que tout le monde se pose un jour ou l'autre :

Pourquoi les gens croient-ils qu'ils peuvent gagner à des jeux de hasard et d'argent alors qu'il est (presque) sûr qu'ils perdent ?

Les spécialistes qui y répondent sur la base de la psychologie scientifique :

Valérie Le Floch et Frédéric Martinez

Une courte biographie des auteurs :

Valérie Le Floch est Maître de Conférences en Psychologie Sociale à l'Université de Toulouse 2 et appartient au Laboratoire CLLE-LTC, UMR 5263 du CNRS de cette université. Son travail de recherche porte sur la prise de risque dans les jeux de hasard et d'argent, sur les biais de jugements dans le champ de l'évaluation et du recrutement et sur les effets d'assimilation et de contraste sur différents types de jugement : les jeunes envers la politique et envers les nouvelles boissons alcoolisées et aromatisées.

Frédéric Martinez est Maître de Conférences en Psychologie Cognitive à l'Université de Lyon 2 et membre du laboratoire Groupe de Recherche en Psychologie Sociale (EA 4163). Sa thématique d'excellence porte sur la prise de décision et la prise de risque, notamment dans les situations où l'issue est incertaine : la situation de jeu de hasard et d'argent.

La réponse fournie par les auteurs :



« Je le sens, c'est mon jour de chance » ! « Restez maître du jeu » (message de la Française des jeux pour « lutter » contre l'addiction au jeu), « après tout, cela n'arrive pas qu'aux autres » ! En témoigne d'ailleurs une authentique anecdote (cf. la Française des jeux, rubrique gagnants « insolites ») : de jeunes fiancés, âgés de 23 ans, avaient entendu à la radio l'annonce d'une Super Cagnotte du LOTO. Ils ont décidé de tenter leur chance en relevant les numéros de code barre d'une bouteille de lait et ...ont gagné 22 millions de francs... et oui cela peut arriver ! Il y en a qui gagne, et qui gagne beaucoup, grâce aux sommes investies par tant d'autres qui ont, eux, perdu peu ou beaucoup ! Les statistiques,

en France, sont d'ailleurs assez édifiantes : 34 millions d'adultes rapportent avoir joué au cours de l'année 2005 (cf. site internet de La Française des jeux) ; les casinos enregistrent annuellement 64 millions d'entrées ; les sommes dépensées dans les jeux de hasard et d'argent atteignent, pour 2005, environ 34 milliards d'euros, soit une somme équivalente au PNB du Koweït, de la Roumanie ou encore de l'Ukraine !

La question que se sont posés les chercheurs à propos des conduites de jeu de hasard et d'argent peut être formulée assez simplement : comment se fait-il que l'on joue alors que la probabilité de perte est nettement supérieure à celle de gain ? En effet, la caractéristique des jeux de hasard et d'argent est que même si l'on additionne l'ensemble des gains, le total sera, globalement, toujours inférieur à la somme des mises, ce qui rend la valeur économique du jeu négative (Ladouceur & Walker, 1996). A titre d'exemple, un « banco » - un jeu de grattage dont la mise initiale est de « 1 € » - offre au joueur 1 chance sur 30 000 de gagner « 1 000 € », pour une valeur attendue de ce jeu de « 0.63 € » (moyenne des gains et des pertes pour l'ensemble des joueurs). Un joueur qui achète régulièrement un tel ticket perd donc, en moyenne, « 0.37 € ».

Beaucoup d'explications (qui ne sont pas présentées de manière exhaustive ici) ont été proposées pour comprendre le caractère récurrent des conduites de jeu, explications qui ne sont d'ailleurs pas contradictoires entre elles. Une première explication réfère à la personnalité du joueur, personnalité dite névrotique, animée d'un désir inconscient de perdre et d'auto-punition. On se souviendra d'ailleurs des romans célèbres décrivant cette « pathologie » du joueur : *La dame de pique* (Pouchkine), *24 heures de la vie d'une femme* (Zweig), *Le joueur* (Dostoïevski). Cependant, la personnalité ne peut être, à elle seule, suffisante pour expliquer la popularité des jeux de hasard et d'argent : des études montrent, en effet, que le jeu pathologique touche entre 2 et 3 % de la population adulte (Achour-Gaillard, 1993), mais 60 % des adultes s'adonnent à cette activité.

Une explication plus sociologique, d'ailleurs largement répandue dans la psychologie quotidienne, est celle de l'attrait du gros lot (Brenner & Brenner, 1982) avec cette idée sous-jacente : ce sont les « pauvres » qui jouent le plus pour augmenter leur état initial de richesse. Ce paramètre objectif, basé sur une considération économiquement rationnelle (voir à ce sujet les travaux de la *prospect theory* de Kahneman & Tversky, 1976) a aussi ces limites : bien souvent, le but du jeu n'est pas tant de gagner le gros lot, mais d'obtenir un « retour sur l'investissement », de gagner des sommes suffisamment rondettes, telles que celles affichées chez les buralistes quelque soit l'état de richesse initial (Rogers, 1998).

Une autre explication, plus cognitive et très investie dans la littérature scientifique, concerne l'idée selon laquelle le joueur a le sentiment illusoire de pouvoir investir des connaissances pertinentes pour contrôler l'issue du jeu (Langer, 1975). Selon Langer (1975), le degré d'illusion de contrôle dépendrait des caractéristiques du jeu. Ainsi, a-t-elle démontré expérimentalement que, plus une situation de jeu de hasard et d'argent possède des caractéristiques inhérentes (ou du moins pouvant être reliées) à une situation d'adresse, plus les joueurs croient qu'ils peuvent y investir des connaissances pertinentes afin de maximiser leurs chances de gagner. La compétition, la possibilité de faire un choix, la familiarité et la participation active représentent alors des éléments susceptibles d'accentuer l'illusion de contrôle des joueurs. L'industrie du jeu semble bien avisée sur ces différentes caractéristiques génératrices d'illusion de contrôle. Par exemple, les joueurs de machines à sous déclenchent eux-mêmes les rouleaux, et s'illusionnent ainsi sur le fait qu'ils participent activement au jeu (Griffiths, 1994). Pour lancer les rouleaux, ces derniers peuvent d'ailleurs choisir d'appuyer sur un bouton ou d'actionner un levier. On notera, d'ailleurs, que des étudiants experts en loi des probabilités « tombent » dans la même illusion ! Il s'agit d'un choix illusoire puisque les types de symboles indiqués par les rouleaux sont totalement indépendants de ce choix.

D'autres phénomènes de ce type ont été répertoriés : la production des pensées erronées, estimées à environ 80 % dans une activité de jeu de hasard (Gaboury et Ladouceur), qui consistent, par exemple, à équilibrer des événements (par exemple, après 3 côtés piles, on s'attend à voir apparaître un côté face), à estimer qu'une séquence régulière est moins probable qu'une séquence irrégulière (voir les choix de numéros au loto), ou encore à trouver une forme de validation du choix effectué quand le gain a été « presque » atteint (cf. phénomène du « near-miss » : « à un numéro près, c'était bon »). Généralement, il s'agit là de phénomènes qui consistent en une généralisation abusive des lois du hasard. Les gens négligent, en effet, un principe de base de tout phénomène aléatoire : le principe d'indépendance des tours. Ils préfèrent

relier entre eux des événements indépendants et trouver des causes à des événements fortuits. Une limite de cette perspective est qu'elle repose sur l'idée d'un joueur qui est seul à décider. Or, la pratique des jeux de hasard et d'argent est largement publique, et parfaitement acceptable socialement. Dès leur plus jeune âge, de nombreux enfants observent leurs parents jouer, voire participent au jeu en choisissant des tickets ou en les grattant. Au Canada, la vente de jeux de grattage est interdite aux mineurs. Pourtant, une étude récente de Felsher, Derevensky et Gupta (2003) rapporte des résultats édifiants. En effet, 70 % des 1 072 jeunes (de 10 à 18 ans) interrogés affirment avoir reçu comme cadeaux des billets de loterie de la part de leurs parents ou de leurs amis ; 54 % déclarent avoir déjà acheté des jeux de grattage malgré cette interdiction. Ainsi, le jeu de hasard et d'argent constitue aussi un processus de socialisation. En lien avec ces deux dernières perspectives, nous travaillons plus particulièrement sur l'idée que l'annonce du résultat d'autrui constituerait un point de référence interpersonnel dictant le degré d'accentuation de la prise de risque. Cette prise de risque serait médiatisée par l'illusion de contrôle.

Quelques références bibliographiques incontournables pour les spécialistes :

- Le Floch, V., Martinez, F. (2007). Aperçu sur la compréhension et le maintien du renouvellement des conduites dans les jeux de hasard et d'argent. Avec la participation de Schmeltzer, C., Caverni, J.P. & Warglien, et de Wohl. *Psychologie Française*.
- Le Floch, V., Martinez, F. & Gaffié, B. (2004). L'annonce du résultat d'autrui : un second point de référence. *Canadian Review of Behavioral Science*, 36, 310-320.
- Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32: 311-328.
- Martinez, F., Le Floch, V., & Gaffié, B. (2005). Lien entre perception de contrôle et prise de risque dans un jeu de hasard : quand l'annonce d'un gain d'autrui intervient. *International Review of Social Psychology, (RIPS)*, 18, 129-151.
- Rogers, P. (1998). The cognitive Psychology of Lottery Gambling : A theoretical review. *Journal of Gambling Studies*, 14: 111-134.

Référence pour que le public puisse en savoir plus :

Centre Québécois d'Excellence pour la prévention et le traitement du jeu :
<http://gambling.psy.ulaval.ca>

Date de livraison de l'article : 14 juillet 2007