

Le choix alimentaire du consommateur : fondements et extensions microéconomiques

Consumer Food Choice: Microeconomic Foundations and Extensions

OUEDERROU Hajar

Doctorant

Faculté d'Economie et Gestion

Université Ibn Tofail – Kénitra - Maroc

Laboratoire des sciences économiques et politiques publiques

JERRY Mounir

Enseignant chercheur

Faculté d'Economie et Gestion

Université Ibn Tofail – Kénitra - Maroc

Laboratoire des sciences économiques et politiques publiques

Date de soumission : 19/10/2025

Date d'acceptation : 27/11/2025

Pour citer cet article :

OUEDERROU. H. & JERRY. M. (2025) « Le choix alimentaire du consommateur : fondements et extensions microéconomiques », Revue Française d'Economie et de Gestion « Volume 6 : Numéro 12 » pp : 26- 38.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons

Attribution License 4.0 International License



Résumé

Contexte : Le choix alimentaire est une décision économique fondamentale aux implications majeures pour la santé publique et l'environnement. Le modèle microéconomique classique du consommateur rationnel, bien qu'utile pour analyser l'impact des prix et des revenus (6), peine à expliquer les comportements réels, souvent guidés par des facteurs psychologiques et environnementaux (4).

Objectif : Cet article vise à analyser comment les fondements microéconomiques classiques et leurs extensions comportementales et intégratives permettent de comprendre de manière holistique les déterminants du choix alimentaire du consommateur.

Méthode : Une revue de littérature narrative a été réalisée en analysant des publications académiques issues de bases de données telles que Scopus et Google Scholar. La sélection a privilégié les travaux récents (2000–2025) tout en intégrant les textes classiques fondateurs (9). L'analyse a consisté en une synthèse thématique et critique des différents modèles théoriques.

Résultats : L'analyse révèle trois niveaux d'explication complémentaires. Les modèles classiques établissent le cadre des contraintes économiques (budget, temps, prix). Les extensions comportementales, fondées sur la rationalité limitée (9), mettent en lumière le rôle des biais cognitifs (11), des heuristiques et de l'incohérence temporelle dans les décisions. Enfin, les modèles intégrés, notamment le cadre écologique (1), contextualisent le choix en montrant comment l'environnement alimentaire, les influences sociales (8) et les facteurs émotionnels (7) interagissent avec les processus de décision individuels pour produire le comportement final.

Conclusion : La compréhension du choix alimentaire exige un cadre d'analyse unifié qui dépasse les oppositions disciplinaires. L'articulation des contraintes économiques, de la psychologie du décideur et des influences contextuelles est indispensable. Cette synthèse démontre la nécessité de développer des modèles intégrés pour fonder des politiques publiques plus efficaces et mieux adaptées à la complexité du comportement humain.

Mots clés : Choix alimentaire ; Microéconomie du consommateur ; Économie comportementale ; Rationalité limitée ; Environnement alimentaire.

Abstract

Background: Food choice is a fundamental economic decision with major implications for public health and the environment. The classic microeconomic model of the rational consumer, while useful for analyzing the impact of prices and income (6), struggles to explain actual behaviors, which are often driven by psychological and environmental factors (4).

Objective: This article aims to analyze how classic microeconomic foundations and their behavioral and integrative extensions can provide a holistic understanding of the determinants of consumer food choice.

Method: A narrative literature review was conducted by analyzing academic publications from databases such as Scopus and Google Scholar. The selection prioritized recent works (2000–2025) while also integrating foundational classic texts (9). The analysis consisted of a thematic and critical synthesis of the different theoretical models.

Results: The analysis reveals three complementary levels of explanation. Classic models establish the framework of economic constraints (budget, time, price). Behavioral extensions, based on bounded rationality (9), highlight the role of cognitive biases (11), heuristics, and time inconsistency in decision-making. Finally, integrated models, notably the ecological framework (1), contextualize choice by showing how the food environment, social influences (8), and emotional factors (7) interact with individual decision-making processes to produce the final behavior.

Conclusion: Understanding food choice requires a unified analytical framework that transcends disciplinary divides. The articulation of economic constraints, decision-maker psychology, and contextual influences is essential. This synthesis demonstrates the need to develop integrated models to inform more effective public policies that are better adapted to the complexity of human behavior.

Keywords : Food choice; Consumer microeconomics; Behavioral economics; Bounded rationality; Food environment.

Introduction

Le choix alimentaire représente l'une des décisions économiques les plus fondamentales et les plus fréquentes de la vie quotidienne. Au-delà de sa fonction biologique de subsistance, il se situe à l'intersection de préoccupations majeures de santé publique, de durabilité environnementale et de justice sociale (1,2). La prévalence croissante des maladies chroniques liées à l'alimentation, telles que l'obésité et le diabète, met en lumière un paradoxe contemporain : malgré un accès sans précédent à l'information nutritionnelle, les comportements alimentaires observés s'écartent souvent des recommandations (3). Ce décalage souligne la complexité d'un acte qui, bien que banal en apparence, est en réalité le produit d'une interaction complexe de facteurs individuels, sociaux, économiques et environnementaux (4).

L'analyse microéconomique classique a traditionnellement abordé le choix du consommateur à travers le prisme de l'homo œconomicus, un agent parfaitement rationnel qui maximise son utilité sous une contrainte budgétaire (5). Ce cadre a permis d'expliquer des phénomènes importants, notamment comment les contraintes de revenu et le coût relatif des aliments influencent les régimes alimentaires, liant ainsi les disparités socio-économiques aux résultats en matière de santé (6). Cependant, ce modèle normatif peine à rendre compte des nombreuses "anomalies" comportementales qui caractérisent le consommateur réel. Les individus ne sont pas toujours des calculateurs rationnels ; leurs décisions sont souvent influencées par des habitudes, des émotions (7), des normes sociales (8), et le contexte même dans lequel les choix sont présentés. L'hypothèse de la rationalité parfaite a été remise en cause dès les travaux fondateurs de Herbert Simon, qui a introduit le concept de "rationalité limitée" pour décrire un processus décisionnel où les individus ne cherchent pas la solution optimale, mais une solution "satisfaisante" compte tenu de leurs capacités cognitives et de l'information disponible (9).

Cette critique a ouvert la voie à des extensions théoriques visant à enrichir le modèle classique. L'économie comportementale, en particulier, a mis en évidence le rôle des biais cognitifs systématiques, des heuristiques et des effets de cadrage dans la prise de décision (10). Des concepts tels que l'incohérence temporelle, l'aversion à la perte ou l'effet de leurre (11) offrent des explications puissantes pour des choix alimentaires qui semblent irrationnels d'un point de vue purement utilitariste. Plus récemment, une approche intégrative, souvent formalisée par des cadres écologiques ou des modèles Stimulus-Organisme-Réponse (S-O-R), a émergé pour situer la décision individuelle au sein d'un système d'influences plus large, incluant l'environnement alimentaire, les interactions sociales et les stratégies marketing (4,12). Ces

modèles reconnaissent que le choix n'est pas un acte isolé mais le résultat d'une interaction dynamique entre le consommateur et son environnement.

Face à cette diversité d'approches théoriques, une synthèse critique s'avère indispensable pour comprendre l'état de l'art et identifier les cadres d'analyse les plus pertinents. Cet article se propose donc de répondre à la question de recherche suivante : **Comment articuler les fondements microéconomiques classiques et leurs extensions pour construire un cadre d'analyse intégré du choix alimentaire du consommateur ?**

Pour ce faire, cet article poursuit trois objectifs principaux. Premièrement, il s'agira de présenter les principaux modèles microéconomiques, allant de la théorie classique du consommateur aux modèles psycho-sociaux comme la Théorie du Comportement Planifié (13). Deuxièmement, nous examinerons les limites de ces approches en nous appuyant sur les apports de l'économie comportementale, qui mettent en lumière les déviations systématiques par rapport à la rationalité parfaite. Troisièmement, nous explorerons comment les extensions intégratives et les cadres écologiques permettent de réconcilier ces différentes perspectives en contextualisant la décision du consommateur. En réalisant une revue narrative de la littérature, cet article vise à offrir une synthèse claire des fondements théoriques et des développements récents, posant ainsi les bases d'un cadre d'analyse unifié pour la recherche future.

1. Méthodologie de la revue de littérature

Pour répondre à notre question de recherche, nous avons opté pour une revue de littérature narrative. Cette approche est particulièrement adaptée pour synthétiser des cadres conceptuels, mettre en dialogue des courants théoriques diversifiés et construire une argumentation cohérente à partir d'une littérature multidisciplinaire (4). Contrairement à une revue systématique qui vise à agréger des résultats quantitatifs sur une question précise, la revue narrative permet d'explorer l'évolution des idées et des modèles, ce qui est au cœur de notre démarche.

La méthodologie s'est déroulée en trois étapes principales : la définition du périmètre de recherche et la sélection des sources, l'extraction et la synthèse thématique des informations, et enfin, une analyse critique des modèles identifiés.

1.1. Stratégie de recherche et sélection des sources

La recherche documentaire a été menée sur plusieurs bases de données académiques de premier plan, incluant Scopus, Web of Science, Google Scholar et JSTOR, afin d'assurer une couverture large et multidisciplinaire des publications pertinentes. La période de recherche s'étend principalement de l'an 2000 à 2025, afin de capturer les développements contemporains et les

approches les plus récentes. Toutefois, cette sélection a été complétée par l'intégration ciblée de travaux fondateurs indispensables à la compréhension du sujet, notamment les contributions séminales de Becker sur l'allocation du temps (5) et de Simon sur la rationalité limitée (9). Les mots-clés utilisés, en anglais pour une portée maximale, incluaient des combinaisons de termes tels que : "consumer food choice", "microeconomic theory", "behavioral economics", "utility maximization", "bounded rationality", "nudge", et "food environment".

Les critères de sélection ont été définis pour garantir la pertinence des sources par rapport à la question de recherche. Ont été incluses les études théoriques et empiriques (articles de revues scientifiques, chapitres de livres, rapports) portant explicitement sur les déterminants du choix alimentaire du consommateur à travers le prisme de modèles microéconomiques, qu'ils soient classiques, psycho-sociaux (13) ou comportementaux (10,11). Inversement, ont été exclus les articles se situant en dehors du champ microéconomique, ou ceux se focalisant exclusivement sur des aspects de santé publique ou de nutrition clinique sans établir de lien explicite avec les mécanismes de décision économique du consommateur.

1.2. Extraction, synthèse et analyse des données

Pour chaque source retenue, une grille d'extraction a permis d'identifier et de consigner les éléments clés : les modèles théoriques mobilisés, les hypothèses sous-jacentes, les déterminants du choix analysés, et les principaux résultats ou conclusions. Une attention particulière a été portée à l'identification des limites des modèles classiques et des extensions proposées par la littérature plus récente pour y remédier (12).

La synthèse a suivi une approche thématique structurée en trois temps, reflétant la progression logique de notre argumentation. Dans un premier temps, nous avons synthétisé les apports des fondements microéconomiques classiques. Dans un deuxième temps, nous avons examiné leurs limites et les solutions apportées par les extensions comportementales. Enfin, nous avons exploré les modèles intégrateurs qui cherchent à combiner ces différentes perspectives dans des cadres d'analyse plus holistiques (1,4). L'analyse critique a consisté à comparer de manière transversale les postulats, les apports et les angles morts de chaque approche, afin de faire ressortir les complémentarités et les points de friction, et d'identifier les opportunités pour un modèle plus intégré.

2. Résultats

Cette section synthétise les apports de la littérature en suivant une progression logique : des fondements microéconomiques classiques qui posent les bases de l'analyse, aux extensions

comportementales qui en révèlent les limites, jusqu'aux modèles intégrés qui proposent une vision plus holistique du choix alimentaire.

2.1. Fondements microéconomiques classiques : le consommateur rationnel

La microéconomie néoclassique offre le cadre initial pour analyser le choix alimentaire. Le modèle de base postule un consommateur rationnel (*homo oeconomicus*) qui cherche à maximiser son utilité (sa satisfaction) en allouant ses ressources limitées, principalement son budget et son temps (5). Ce cadre explique de manière puissante comment les facteurs économiques de premier ordre, tels que le revenu et les prix, structurent les décisions alimentaires.

L'application la plus directe de ce modèle concerne la contrainte budgétaire. Des études empiriques ont démontré que le coût des aliments est un déterminant majeur des régimes alimentaires, en particulier chez les populations à faible revenu (6). Drewnowski et Darmon ont montré qu'il existe une relation inverse entre la densité énergétique d'un aliment et son coût par calorie. Les aliments riches en sucres raffinés et en matières grasses sont souvent la source de calories la moins chère, ce qui en fait un choix économiquement "rationnel" pour maximiser l'apport énergétique sous une forte contrainte budgétaire, bien que cela conduise à des résultats délétères pour la santé (6). Ce calcul coût-bénéfice simple illustre la pertinence mais aussi les limites normatives du modèle classique.

Le modèle a été enrichi par des approches plus sophistiquées. La Théorie du Comportement Planifié (TPB), issue de la psychologie sociale, propose un cadre de rationalité plus structuré où les attitudes, les normes subjectives (l'influence perçue de l'entourage) et le contrôle comportemental perçu (la confiance en sa capacité d'agir) se combinent pour former une intention comportementale, qui est le principal prédicteur du choix réel (8). Une méta-analyse robuste a confirmé la validité de ce modèle pour prédire une large gamme de choix alimentaires discrets, validant ainsi que les processus délibératifs et rationnels jouent un rôle significatif (13). Cependant, même ces modèles de rationalité étendue peinent à intégrer l'ensemble des facteurs qui guident le consommateur réel.

2.2. Extensions et modèles comportementaux : les limites de la rationalité

La rupture avec le modèle de l'agent parfaitement rationnel a été initiée par les travaux de Herbert Simon sur la rationalité limitée (*bounded rationality*) (9). Simon postule que les capacités cognitives humaines (calcul, mémoire, attention) et l'information disponible sont limitées. En conséquence, les individus n'optimisent pas leurs choix (maximisation) mais

cherchent des solutions "satisfaisantes" (satisficing). Cette perspective a fondé l'économie comportementale, qui identifie les déviations systématiques par rapport à la rationalité parfaite. Plusieurs de ces biais cognitifs ont été identifiés comme particulièrement pertinents pour le choix alimentaire :

- Les biais contextuels : Les préférences ne sont pas stables, mais construites en fonction du contexte de choix. L'effet de leurre (decoy effect), démontré empiriquement par Wu et al. dans le contexte alimentaire, illustre que l'ajout d'une troisième option (le leurre) peut inverser la préférence entre deux options initiales, ce qui est incompatible avec la théorie de l'utilité classique (11).
- Les biais de perception du risque : Shepherd a souligné le rôle de l'optimisme irréaliste, où les individus sous-estiment leur propre risque face aux dangers alimentaires (par exemple, les maladies liées à une mauvaise alimentation) tout en reconnaissant le risque pour les autres, ce qui freine l'adoption de comportements préventifs (8).
- L'incohérence temporelle (present bias) : Les individus ont tendance à surpondérer les gratifications immédiates (le plaisir de manger un aliment savoureux) par rapport aux bénéfices futurs et abstraits (une meilleure santé à long terme), conduisant à des comportements de procrastination ou à un manque de maîtrise de soi.

La reconnaissance de ces "erreurs" systématiques a conduit au développement du paternalisme libertarien et des nudges (10). Un nudge est une intervention qui modifie l'architecture du choix pour orienter les décisions dans une direction bénéfique, sans contraindre la liberté de choix. Des études qualitatives comme celle de Harbers et al. montrent que les consommateurs à faible statut socio-économique perçoivent positivement les nudges en supermarché (ex: mise en évidence des produits sains), mais que leur efficacité reste conditionnée par les déterminants classiques comme le prix et la commodité (12).

2.3. Modèles intégrés et perspectives contemporaines : le consommateur en contexte

Pour dépasser la dichotomie entre les modèles purement rationnels et ceux centrés sur les biais cognitifs, la recherche contemporaine s'oriente vers des cadres intégrateurs qui replacent le consommateur dans son environnement. Dès 1990, Meulenberg et Steenkamp appelaient à une approche multidisciplinaire, proposant le modèle Stimulus-Organisme-Réponse (S-O-R) comme cadre unificateur (4). Ce modèle postule que des stimuli environnementaux (S) sont traités par un organisme (O) avec ses propres caractéristiques psychologiques, ce qui produit une réponse comportementale (R).

Le cadre écologique proposé par Story et al. est une application détaillée et influente de cette approche (1). Il structure les déterminants du choix en plusieurs niveaux imbriqués :

- Stimulus (L'environnement) : Ce niveau inclut l'environnement physique (disponibilité des aliments dans les écoles, les magasins, les restaurants), l'environnement économique (prix, marketing), l'environnement politique (réglementations) et l'environnement socioculturel.
- Organisme (L'individu) : Il s'agit de la "boîte noire" où les stimuli sont traités. Ce niveau inclut les facteurs personnels (génétique, genre), psychologiques (attitudes, croyances, émotions (7)) et comportementaux (habitudes, compétences culinaires). Les biais cognitifs étudiés par l'économie comportementale se situent à ce niveau. L'étude qualitative de Ziegler et al. sur les adolescents illustre bien cette dimension en introduisant le concept d'autonomie alimentaire, qui représente la capacité de l'individu à naviguer entre l'influence parentale et celle des pairs pour forger ses propres choix (3).
- Réponse (Le choix) : L'acte final d'achat et de consommation.

L'importance de l'environnement social comme "stimulus" majeur a été récemment confirmée de manière spectaculaire. En analysant des millions de transactions sur un campus universitaire, Gligorić et al. ont démontré que la formation de liens sociaux (manger régulièrement avec quelqu'un) a un effet causal sur les choix alimentaires : les individus tendent à faire converger leurs habitudes alimentaires vers celles de leurs partenaires (8). Cette étude fournit une preuve quantitative robuste de l'influence sociale, un mécanisme central des modèles écologiques. Ces approches intégrées ne rejettent pas les fondements classiques mais les contextualisent, montrant qu'un même individu "rationnel" et "biaisé" peut prendre des décisions très différentes selon l'environnement dans lequel il évolue.

3. Discussion

Cette revue de littérature visait à déterminer comment les fondements microéconomiques et leurs extensions permettent de comprendre le choix alimentaire du consommateur. L'analyse des différents courants théoriques révèle une évolution claire : le passage d'un modèle simplifié de l'agent rationnel à une conception plus complexe et réaliste du consommateur comme un décideur influencé par sa psychologie et profondément ancré dans son environnement. Les fondements classiques, les extensions comportementales et les modèles intégrés ne doivent pas être vus comme des théories concurrentes mais comme des couches d'analyse complémentaires, chacune éclairant une facette distincte d'un même phénomène complexe.

3.1. Des modèles classiques aux approches comportementales : une complémentarité nécessaire

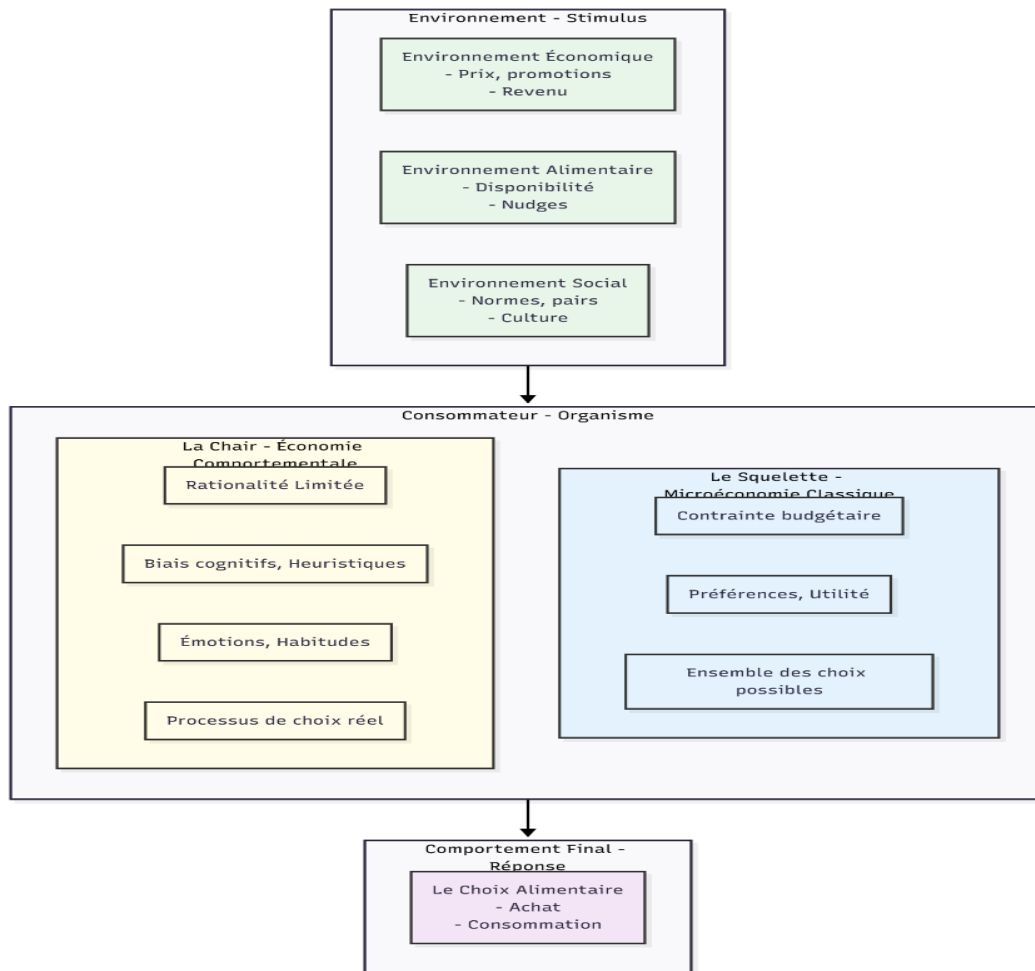
L'analyse critique met en lumière que le principal écueil n'est pas de rejeter le modèle de l'homo œconomicus, mais de reconnaître son domaine de validité. La microéconomie classique, en mettant l'accent sur la contrainte budgétaire et les prix, fournit le "squelette" de l'analyse (5,6). Elle explique avec une grande efficacité les arbitrages macroscopiques et les contraintes structurelles qui pèsent sur les consommateurs, notamment ceux à faible revenu. Elle définit le périmètre des choix possibles. Cependant, ce modèle est largement silencieux sur les mécanismes qui guident les décisions à l'intérieur de ce périmètre.

C'est ici que l'économie comportementale apporte la "chair" à l'analyse. En s'appuyant sur le concept de rationalité limitée de Simon (9), elle explique pourquoi, face à un ensemble de choix possibles, les décisions peuvent sembler sous-optimales ou incohérentes. Les biais cognitifs comme l'effet de leurre (11) ou l'optimisme irréaliste (8) ne sont pas des anomalies aléatoires, mais des déviations systématiques et prévisibles de la rationalité parfaite. L'apport de l'économie comportementale est donc double : il offre une critique empiriquement fondée du modèle classique et fournit de nouveaux outils, comme les nudges, pour concevoir des interventions qui tiennent compte de la psychologie humaine réelle (10,12).

3.2. L'impératif d'un cadre intégré pour une compréhension holistique

Si les modèles classiques définissent les contraintes et les modèles comportementaux décrivent les processus cognitifs, les modèles écologiques et intégrés (1,4) fournissent le cadre conceptuel permettant de les articuler. L'approche S-O-R (Stimulus-Organisme-Réponse) s'avère particulièrement heuristique : l'environnement (S) — qui inclut les prix (classique), la disponibilité des produits, le marketing et les influences sociales (intégratif) — agit sur un organisme (O) — qui traite ces informations via ses préférences (classique), ses émotions (7) et ses biais cognitifs (comportemental) — pour produire une réponse (R), le choix alimentaire. Cette perspective systémique est essentielle car elle montre que les déterminants du choix ne sont pas indépendants mais interagissent. Par exemple, l'influence sociale des pairs, démontrée par Gligorić et al., peut modifier les préférences individuelles ou renforcer certains biais (8). De même, un "nudge" efficace dans un environnement ne le sera pas forcément dans un autre si les contraintes économiques de base ne sont pas les mêmes (12). Le cadre écologique permet ainsi de comprendre pourquoi les interventions doivent être multi-niveaux : agir sur l'information individuelle est insuffisant si l'environnement alimentaire reste "obésogène" (1).

Figure 1: Cadre d'analyse intégré des déterminants du choix alimentaire



Source : Auteurs

3.3. Implications, limites et pistes pour la recherche future

Cette revue de littérature a des implications théoriques et pratiques significatives. Elle démontre qu'un modèle robuste du choix alimentaire du consommateur ne peut faire l'économie d'une approche intégrée. Un cadre d'analyse complet doit articuler simultanément les contraintes classiques (revenu, prix), les mécanismes comportementaux (biais, heuristiques) et le contexte environnemental (disponibilité, normes sociales). La principale lacune identifiée dans la littérature ne réside pas dans l'absence de théories pour chaque dimension, mais plutôt dans le manque de modèles qui formalisent explicitement leurs interactions. Ainsi, cette synthèse fournit un fondement conceptuel solide pour la construction de modèles microéconomiques intégrés, capables de générer une compréhension plus fine du comportement du consommateur et d'éclairer la conception d'interventions publiques plus efficaces.

Il convient de reconnaître les limites de ce travail. Sa portée est avant tout conceptuelle, et sa principale limite est son caractère exclusivement théorique. En tant que revue narrative de la

littérature, elle propose une synthèse et une articulation des modèles existants sans fournir de validation empirique nouvelle. De plus, bien que multidisciplinaire, notre analyse se concentre principalement sur l'articulation des théories économiques (classiques et comportementales) et des cadres écologiques, et ne prétend pas à une couverture exhaustive de toutes les disciplines pertinentes, comme la sociologie de l'alimentation ou les neurosciences cognitives, qui pourraient offrir des éclairages complémentaires.

Ces limites ouvrent plusieurs pistes de recherche prometteuses. La priorité est de dépasser le stade conceptuel par des validations empiriques. Des études expérimentales en laboratoire ou sur le terrain pourraient, par exemple, tester l'interaction entre les contraintes économiques (en faisant varier les prix) et les interventions comportementales (en utilisant des "nudges"). Une deuxième piste consiste à développer une approche comparative, en appliquant ce cadre intégré à différents contextes socio-économiques et culturels afin de tester sa transférabilité et d'identifier les facteurs contextuels les plus déterminants. Enfin, un défi majeur pour la recherche future réside dans la formalisation mathématique et économétrique de ces modèles intégrés, afin de permettre des prédictions quantifiables et de tester plus rigoureusement les hypothèses sur les interactions entre les différents déterminants du choix alimentaire.

Conclusion

Au terme de cette revue de littérature, il apparaît clairement que la compréhension du choix alimentaire du consommateur ne peut se satisfaire d'une approche théorique unique. La question de savoir comment les modèles microéconomiques expliquent ce comportement trouve sa réponse non pas dans une théorie singulière, mais dans la synthèse et l'intégration de plusieurs courants de pensée. Le modèle classique de l'agent rationnel fournit un socle indispensable en délimitant le champ des possibles à travers les contraintes de revenu et de prix (5,6). Cependant, pour comprendre les décisions réelles qui s'opèrent au sein de ce champ, les extensions de l'économie comportementale sont cruciales, révélant comment la rationalité limitée (9) et les biais cognitifs (11) façonnent systématiquement les choix. Enfin, les modèles intégrés nous rappellent que le consommateur n'est ni un automate calculeur ni un simple ensemble de biais, mais un individu social et émotionnel (7,8) dont les décisions sont constamment modulées par son environnement physique et social (1,4).

L'enseignement principal de cette analyse est que les futurs modèles microéconomiques du choix alimentaire doivent impérativement être intégrateurs. Le défi pour la recherche n'est plus de prouver qu'un facteur (économique, psychologique ou social) est important, mais de comprendre et de modéliser leurs interactions. Les cadres écologiques (1) offrent une

cartographie conceptuelle de ces influences, mais la recherche future doit s'atteler à développer des modèles plus formels et empiriquement testables qui articulent la manière dont les contraintes économiques classiques bornent l'expression des biais comportementaux, et comment l'environnement social et commercial active ou désactive certains de ces mécanismes. C'est dans cette perspective que se situe notre projet de thèse. Ayant établi, à travers cette revue, la nécessité d'un cadre d'analyse unifié, notre travail futur visera à construire et à tester un modèle microéconomique intégré. Ce modèle cherchera à formaliser la manière dont les biais cognitifs sont modulés par les signaux environnementaux (tels que le marketing et les normes sociales) tout en étant contraints par les réalités économiques (revenu et prix). Une telle approche permettra non seulement d'affiner la compréhension théorique du choix alimentaire, mais aussi de fournir des bases plus solides pour la conception de politiques publiques efficaces et équitables, capables de guider les consommateurs vers des choix plus sains et plus durables sans ignorer la complexité de leurs motivations et de leur contexte de vie (10).

BIBLIOGRAPHIE

1. Story M, Kaphingst KM, Robinson-O'Brien R, Glanz K. Creating Healthy Food and Eating Environments: Policy and Environmental Approaches. *Annu Rev Public Health*. 2008;29:253–72.
2. Chen P-J, Antonelli M. Conceptual Models of Food Choice: Influential Factors Related to Foods, Individual Differences, and Society. *Foods*. 2020 Dec;9(12):1898.
3. Ziegler AM, Kasprzak CM, Mansouri TH, Gregory AM II, Barich RA, Hatzinger LA, et al. An Ecological Perspective of Food Choice and Eating Autonomy Among Adolescents. *Front Psychol*. 2021;12:654139.
4. Meulenbergt MTG, Steenkamp JEBM. Analysis of Food Consumption and Food Choice: A Multidisciplinary Approach. Dans: Frewer LJ, Risvik E, Schifferstein H, editors. *Food, People and Society*. Berlin, Heidelberg: Springer; 2001. p. 283–301.
5. Mancino L, Lin B-H, Ballenger N. The Role of Economics in Eating Choices and Weight Outcomes. Washington, DC: U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service; 2004 Oct. Report No.: AIB-791.
6. Drewnowski A, Darmon N. The economics of obesity: dietary energy density and energy cost. *Am J Clin Nutr*. 2005 Jul;82(1 Suppl):265S-273S.
7. Macht M. How emotions affect eating: A five-way model. *Appetite*. 2008 Jan;50(1):1–11.

8. Gligorić K, White RW, Kiciman E, Horvitz E, Chiolero A, West R. Formation of Social Ties Influences Food Choice: A Campus-Wide Longitudinal Study. *Proc ACM Hum-Comput Interact.* 2021 Apr 22;5(CSCW1):1–25.
9. Simon HA. A Behavioral Model of Rational Choice. *Q J Econ.* 1955 Feb 1;69(1):99–118.
10. Loewenstein G, Haisley E. The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of “Light” Paternalism. Dans: Caplin A, Schotter A, editors. *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook.* Oxford University Press; 2008. p. 210–48.
11. Wu L, Liu P, Chen X, Hu W, Fan X, Chen Y. Decoy effect in food appearance, traceability, and price: Case of consumer preference for pork hindquarters. *J Behav Exp Econ.* 2020 Aug;87:101553.
12. Harbers MC, Middel CNH, Stuber JM, Beulens JWJ, Rutters F, van der Schouw YT. Determinants of Food Choice and Perceptions of Supermarket-Based Nudging Interventions among Adults with Low Socioeconomic Position: The SUPREME NUDGE Project. *Int J Environ Res Public Health.* 2021 Jun 7;18(11):6175.
13. McDermott MS, Oliver M, Svenson A, Simnadis T, Beck EJ, Coltman T, et al. The theory of planned behaviour and discrete food choices: a systematic review and meta-analysis. *Int J Behav Nutr Phys Act.* 2015 Dec;12(1):162.
14. Shepherd R. Social determinants of food choice. *Proc Nutr Soc.* 1999 Nov;58(4):807–12.