

Conclusion Générale

Les travaux présentés dans cette thèse constituent autant d'applications-types, destinées à évaluer la capacité des incitations à réconcilier les intérêts du principal et de l'agent lorsqu'est prise en compte l'influence d'agents économiques périphériques à cette relation contractuelle. Ils prolongent par ce biais l'objectif que s'est assigné la théorie de l'agence, en enrichissant la description du contexte institutionnel dans lequel s'inscrivent les transactions. Les applications retenues comprennent plus particulièrement l'intervention d'une tierce partie, affectant la relation établie entre le principal et l'agent, et se distinguent par la structure d'intérêts qu'entretiennent les joueurs.

Dans les situations de corruption (*Chapitre 1*), le corrupteur constitue un tiers affecté par les décisions que l'agent est appelé à prendre en vertu du contrat qui le lie au principal. Le pacte de corruption, conclut entre l'agent et le corrupteur, se greffe à ce contrat de délégation dans le but d'influencer la décision de l'agent dans le sens attendu par le corrupteur. L'agent se trouve en conséquence à l'intersection de deux engagements divergents – contrat de délégation et pacte de corruption.

A partir d'un survol de la littérature récente consacrée à la microéconomie de la corruption, nous avons d'abord montré que le comportement de corruption de l'agent découle des propriétés de chacun de ses engagements. Il apparaît, en particulier, que le principal et le corrupteur peuvent parfois recourir à des instruments identiques pour influencer le comportement de l'agent dans des directions opposées. L'agent fait face, par

exemple, à un conflit de réciprocity lorsque le principal opte pour un salaire d'efficience. L'influence de cet *effet de délégation* sur le comportement de corruption est testée par une investigation expérimentale fondée sur un jeu à trois joueurs. Les comportements observés confirment l'importance du conflit de réciprocity dans la décision de corruption. Les résultats permettent par là d'évaluer l'efficacité des instruments utilisés par le principal pour lutter contre la corruption.

La gestion de l'offre de soins de santé (*Chapitre 2*) est gouvernée par des intérêts contradictoires, qui président ensemble à la conception de la rémunération des médecins. Les autorités qui l'administrent, responsables de la maîtrise des coûts du système de santé, doivent en effet tenir compte de l'exigence de qualité des soins qui émane des patients. Les contrats de rémunération qui régissent l'offre de soins doivent donc répondre à ce double objectif, et promouvoir la santé tout en assurant l'efficacité de l'offre de soins.

L'analyse que nous proposons s'appuie sur une description des choix optimaux des médecins en termes de marges extensives (quantité de travail) et de marge intensive (temps consacré aux actes). Nous étudions un mode de rémunération original, instauré en 1999 au Québec, consistant à combiner une rémunération fixe et un paiement indexé sur la performance. L'analyse théorique met en évidence les ambiguïtés de l'effet des incitations sur ces décisions. Le modèle économétrique, estimé grâce à l'expérience naturelle fournie par la réforme, participe à lever ces indéterminations. Si elle permet d'accroître le temps consacré à chaque acte et d'encourager la diversification des activités, la combinaison de rémunérations adoptée par les autorités Québécoises apparaît surtout comme un instrument puissant de rééquilibrage des rémunérations entre des profils de pratique hétérogènes. Cet objectif est atteint au prix d'un accroissement important du coût du système de soins. Les résultats mettent cependant en évidence les gains d'efficacité permis par l'auto-sélection : en choisissant librement le mode de rémunération sous lequel ils exercent, les médecins révèlent leurs préférences à l'égard des choix de pratique et adoptent celui qui encourage les activités qu'ils sont portés à exercer.

Dans le cadre de la demande de travail au noir (*Chapitre 3*), le bénéfice que tire le principal du contrat – possiblement illégal – passé avec l’agent dépend du comportement des principaux qui interviennent sur le même marché. Mettant l’accent sur le rôle de la dénonciation dans la lutte contre le travail au noir, nous montrons qu’elle constitue un mécanisme de réconciliation permettant aux principaux d’accroître la rentabilité du contrat illégal.

Notre analyse théorique et expérimentale du comportement de demande de travail au noir prend explicitement en compte l’influence de la concurrence. En l’absence de dénonciation, l’analyse théorique établit d’abord que la concurrence tend à éliminer le bénéfice de la fraude mais encourage l’évasion fiscale. Dans ce cadre, la dénonciation constitue une menace crédible contre les baisses de prix et peut permettre aux fraudeurs d’éviter cette situation. Elle peut alors être utilisée pour maintenir durablement un niveau de prix garantissant des profits positifs malgré la concurrence. La dynamique observée sur les marchés expérimentaux est conforme à ces prédictions. La concurrence a donc un effet pervers sur la demande de travail au noir – encourageant la fraude mais en éliminant le bénéfice – que la dénonciation ne fait que renforcer en rétablissant la rentabilité de l’évasion – ce qui ne fait qu’accroître son attrait.

Ces applications constituent, dans leur ensemble, autant de configurations des intérêts des joueurs en présence – respectivement divergents, contradictoires et disposant d’un mécanisme de réconciliation – qui permettent d’élargir le champ d’investigation couvert par la théorie de l’agence et, singulièrement, l’analyse des incitations. S’appuyant sur sa propre expérience (Helpman & Laffont, 1975), Jean-Jacques Laffont remarquait dans un ouvrage récent (Laffont & Martimort, 2002 p.3) :

« [at the begininng of the seventies, general equilibrium theory (GE) met incentives]. The problems encountered were so serious that a whole generation of general equilibrium theorists momentarily gave up the grandiose framework of GE to reconsider the problem of exchange under asymmetric information in its simplest form, i.e., between two traders. In a sense, the theorists went back to basics.»

Après plus de 30 ans de développements, la théorie de l'agence constitue désormais un outil d'analyse puissant des propriétés des transactions qui résultent des asymétries d'information. La question se pose aujourd'hui de savoir si les perspectives ouvertes à long terme résident dans le réexamen de l'analyse walrassienne à l'aune des avancées de l'économie de l'information (Magill & Quinzii, 2005 ou Cooley, Marimon & Quadrini (2004) par exemple); ou dans la description exhaustive des variétés de contexte qui composent l'économie («*contemporary economic history may exhibit an interplay of local uniformity coupled with global institutional and behavioral diversity rather than global convergence and uniformity*», Bowles & Gintis, 2000 p.1433). Chacune de ces perspectives passe à moyen terme par l'agenda de recherche que Stiglitz (2000, p.1471) résumait en ces termes : *advances will entail new applications, showing the role that information considerations play in explaining a broader array of institutions and behavior*». En prolongeant l'analyse à l'influence de l'environnement dans lequel sont conclus les contrats entre le principal et l'agent, c'est cet horizon que les travaux présentés ici espèrent avoir participé à rapprocher.

La théorie de l'agence s'est en effet largement développée sous l'hypothèse que le principal possède tout pouvoir dans la conception du contrat. L'intervention d'une tierce partie peut pourtant, comme nous l'avons montré, imposer des limites importantes au contrôle du principal. Cette intervention provoque une redistribution du pouvoir de négociation, entre les joueurs affectés par le contrat, et modifie le rôle joué par les incitations. Ce prolongement de l'analyse conduit alors à une description plus fine des déterminants de l'interaction entre les joueurs. Il permet en particulier de réintégrer la complexité de la dynamique de concessions réciproques dont, dans le cadre plus large des théories de l'échange social, Simon (1978, p.3) avait déjà souligné l'importance :

« [...] when two or more people interact, each expects to get something from the interaction that is valuable to him and is thereby motivated to give something up that is valuable to the others. Social exchange, in the form of "inducements–contributions balance" [...] was a central ingredient in sociological theories.»