

# Introduction Générale

*Although economists may speak of 'the agency problem,' agency is in fact a solution, a neat kind of social plumbing. The problem is the ancient and ineluctable one of how to attain and maintain control in order to carry out definite, yet varying purposes.*

H.C. White (1985, p. 188)

Dans le numéro spécial de l'*European Journal of the History of Economic Thought* destiné à tirer le bilan du dernier siècle, Kenneth Arrow – prix Nobel d'économie 1972 – comptait l'économie de l'information pour l'un des cinq progrès les plus importants de la discipline (Arrow, 2001a). Cette appellation, très large, recouvre moins un champ à part entière que la reconnaissance de l'importance que revêt la distribution de l'information entre les agents économiques (*[...] new point is that information is a variable*» Arrow, 2001a p.300). Sous l'impulsion, entre autres, de ses propres travaux (Arrow, 1963) et grâce aux outils d'analyse issus des avancées de la théorie des jeux,<sup>1</sup> la théorie de l'agence a fourni un cadre unifié permettant de formaliser les problèmes économiques que posent ces asymétries d'information. Au regard des objectifs que le recul a permis de lui assigner, et qui servent d'exergue à ce travail, cette littérature doit en particulier son succès à la compréhension des conditions sous lesquelles les incitations parviennent à

---

<sup>1</sup>Selten (1965 ; 1975) et Harsanyi (1967a ; 1967b ; 1968) notamment. Myerson (2004) propose une discussion de l'apport de la théorie des jeux aux développements de l'économie de l'information et singulièrement de la théorie de l'agence.

réconcilier les intérêts divergents du principal et de l'agent.<sup>2</sup> Ces conditions dépendent de façon cruciale du contexte institutionnel dans lequel s'inscrivent les transactions (Smith, 1962). Offrant une description plus fine et techniquement rigoureuse de cet environnement, ces travaux fournissent alors des outils puissants d'aide à la décision comme en témoigne, par exemple, la synthèse récente proposée par Laffont (2000).

De fait, le souci de doter les travaux scientifiques d'une représentation enrichie de l'environnement économique constitue le point de départ de cette littérature. En suivant Salanié (1997, p.2), on peut en effet considérer l'abandon du cadre simplifié offert par la théorie de l'équilibre général comme l'acte fondateur de la théorie de l'agence :

*« The theory of contracts originates in the failures of general equilibrium theory [...]. The idea is to turn away temporarily from general equilibrium models, whose description of the economy is consistent but not realistic enough, and to focus on necessarily partial models that take into account the full complexity of strategic interactions between privately informed agents in well-defined institutional. It was hoped then that lessons drawn from these studies could later be integrated inside a better theory of general equilibrium settings. »*

Désagrèger les transactions économiques accroît cependant considérablement la complexité des problèmes étudiés. Ce mouvement a donc été rendu possible par un certain nombre d'hypothèses restreignant le champ de l'analyse et, parfois, sa pertinence empirique. Le pouvoir de décision quant aux modalités du contrat, en particulier, est en général supposé détenu intégralement par le principal (Mirrlees (1975) ou Grossman & Hart (1983), par exemple). Dans la conférence donnée à l'occasion de la remise de son prix Nobel (1996), Mirrlees (1997, p.132) soulignait le rôle central de cette hypothèse,

---

<sup>2</sup>Le champ d'application de cette littérature est trop large pour faire l'objet ici d'une recension exhaustive. On pourra consulter, par exemple, Macho-Stadler & Pérez-Castrillo (2001) pour une introduction aux problèmes traités et Bolton & Dewatripont (2005) pour une présentation détaillée des développements les plus récents. Laffont & Martimort (2002) proposent une synthèse alliant un traitement techniquement poussé à de nombreux exemples d'application.

comme la fécondité des perspectives ouvertes par sa remise en cause :

*« the account given here has been one-sided, for the principal always set the terms of the contract, and the agent took the action. It is true that many economic relationships are one-sided [...]. Many others are not, and involve cooperative arrangements or bargain between people in similar situations. It is not so much the asymmetry of information that is special about principal-agent relationships, but the asymmetries of responsibilities, with the principal moving first, the agent following. We have made some progress [...and] now we can better appreciate that anonymous market relationships are only a part of economic reality : perhaps not even the largest part. Most economic problems and possibilities involve instead relationships between and among agents, whether taxes, contracts and bargain, fights and thefts, learning and search. It is a world still only imperfectly explored. »*

Conformément à cette recommandation, plusieurs travaux récents ont exploré le champ de recherche qui s'ouvre en l'absence de cette hypothèse. Un premier développement naturel consiste à étudier la robustesse des propriétés du contrat à des hypothèses alternatives quant au pouvoir de négociation des parties.<sup>3</sup> Au delà même de la distribution du pouvoir entre le principal et l'agent, pourtant, plusieurs hypothèses importantes du modèle peuvent être considérées comme une fondation indirecte du contrôle du principal sur les modalités du contrat.

## Développements récents : les limites du pouvoir du principal

Comme le souligne Sappington (1991), la théorie des incitations s'est en effet développée en imposant, d'une part, une hypothèse forte de rationalité du comportement de l'agent et en considérant, d'autre part, des contrats parfaitement isolés et indépendants

---

<sup>3</sup>Les travaux consacrés explicitement au rôle joué par la distribution du pouvoir de négociation entre les joueurs ont permis d'en montrer l'importance dans la résolution des problèmes de sélection adverse (Quiggin & Chambers, 2003) comme d'aléa moral (Pitchford, 1998 ; Mookherjee & Ray , 2002 ; Demougin & Helm, 2005).

des autres. Etudier le rôle de ces hypothèses revient à mettre en question le pouvoir du principal sur les modalités et le fonctionnement du contrat.

La première hypothèse impose que l'ensemble des déterminants du comportement se trouvent inclus dans les modalités du contrat. Ce cadre d'analyse élimine par conséquent les déterminants informels du comportement, qui entrent en interaction avec les instruments de la politique d'incitation. Par définition, ils échappent au contrôle du principal et en limite donc le pouvoir d'influence. En ce sens, les travaux destinés à enrichir la description du comportement de l'agent apportent un éclairage complémentaire à celui de la théorie des contrats incomplets, qui met en lumière l'impossibilité d'inclure dans le contrat la liste exhaustive des contingences réalisables (Tirole, 1999).

Un certain nombre de travaux empiriques ont effet remis en cause la capacité du contrat conçu par le principal à résoudre les problèmes posés par les situations d'aléa moral (Keser & Willinger, 2000) comme de sélection adverse (Cabrales & Charness, 2003). L'accent est mis, en particulier, sur les effets possiblement contre-productifs des instruments contractuels traditionnellement utilisés que sont les incitations (Frey & Oberholzer-Gee, 1997; Gneezy & Rustichini, 2000; Fehr & Gächter, 2002) et le contrôle (Frey, 1993; Dickinson & Villeval, 2004; Falk & Kosfeld, 2004). Suite à cette impulsion initiale, qui se rattache assez largement aux travaux d'analyse économique du comportement (*Behavioral Economics*, voir par exemple Mullainathan & Thaler, 2001) un vaste courant de travaux récents s'est alors efforcé d'élargir le champ de l'analyse aux déterminants du comportement qui échappent au contrat. Sont alors mis en évidence, par exemple, l'influence de l'identité (Akerlof & Kranton, 2005) et des normes éthiques de l'agent (Stevens & Thevaranjan, 2005) sur les propriétés du contrat ; ou encore la mesure dans laquelle la motivation intrinsèque peut s'opposer à l'efficacité des incitations extrinsèques (Kreps, 1997), notamment si elle se trouve découragée par l'information que révèlent les motivations extrinsèques (Benabou & Tirole (2003) ou par l'inadéquation des missions confiées à l'agent (Besley & Ghatak, 2005).

Une seconde limite importante provient de l'existence simultanée de contrats différents, pouvant engager l'agent ou le principal envers d'autres agents économiques, indépendants du contrat qui les lie. Cette intervention d'agents externes à la relation principal-agent se traduit alors par une interdépendance entre contrats concurrents – ou par la dépendance d'un même contrat sur la volonté de plusieurs parties – dont le principal n'a pas toujours la maîtrise. Intégrer ces interdépendances apparaît pourtant comme un prolongement naturel de l'analyse, permettant de franchir autant de pas supplémentaires en direction d'une intégration des résultats de la théorie de l'agence dans la perspective plus large du fonctionnement général d'une économie («*The incentive literature [...] focuses on isolated, independent agency relationships, which precludes a complete understanding of complex organizations like firms and government.*» Sappington, 1991 p.63).

Les travaux théoriques consacrés à cette question s'intéressent aux propriétés de contrats engageant plus de deux joueurs. Il s'agit alors de décliner les résultats de la théorie de l'agence aux situations de contrats multipartites, pour une configuration déterminée des relations qu'entretiennent les joueurs et de leur position relative. Les modèles de collusion s'intéressent ainsi à l'efficacité des incitations dans les relations de nature hiérarchique, où les parties au contrat jouent simultanément le rôle de principal et d'agent (voir les contributions théoriques de Tirole (1986 ; 1988 ; 1992) et Barankay, Bandiera & Rasul (2005) pour une analyse empirique). Les travaux consacrés aux problèmes d'agence commune s'intéressent quant à eux à l'existence de plusieurs principaux se disputant les services d'un même agent (Bernheim & Whinston (1986) et Kirchsteiger & Prat, 1999).<sup>4</sup> C'est au contraire l'existence de plusieurs agents, dont l'action est coordonnée par un même principal, que l'analyse du travail en équipe permet de prendre en compte (Holmstrom (1982) et Meidinger, Rullière & Villeval, 2003). Bien qu'ils soient originellement consacrés à la répartition de l'activité de l'agent entre plusieurs tâches, les modèles multitâches (Holmstrom & Milgrom, 1991), enfin, permettent de prendre en compte la relation de l'agent avec plusieurs utilisateurs destinataires de ses décisions

---

<sup>4</sup>Ces travaux feront l'objet d'une présentation plus approfondie dans le Chapitre 1.

(Crifo & Rullière (2004) et Fehr & Schmidt (2004) pour une analyse empirique des développements originels de Holmstrom & Milgrom).

S'ils constituent un élargissement du champ de l'analyse aux contrats conclus entre plus de deux joueurs, ces travaux ne permettent pas de prendre en compte explicitement les perturbations engendrées, sur le contrat passé entre un agent et un principal, par d'autres individus affectés par ce contrat. Traiter cette question permettrait pourtant d'enrichir la description du contexte institutionnel dans lequel s'inscrivent les transactions, en intégrant l'influence des agents économiques périphériques à la relation contractuelle. Cet aspect a par ailleurs fait l'objet de vives critiques, qui ouvrent autant de questions de recherche importantes :<sup>5</sup>

*« Conflicts between the interests of the agents and those of the principal are the least of the agent's problems. The real problem is that the agent is most likely serving many masters, many of them with conflicting interests. Even if the agent is able to silence his or her own interests, there is the matter of how to maneuver through the tangled loyalties he or she owes to many different principals and how to negotiate through their competing interests and sometimes irreconcilable differences. [...] Only the rare agent has the luxury of aligning her interests with a single principal. Conflict of interest is hardly about shirking or opportunism with guile ; it is about wrenching choices among the legitimate interests of multiple principals by agents who cannot extricate themselves from acting for so many.*

Shapiro (2005, p.278)

S'inscrivant dans cet effort destiné à élargir le champ d'analyse couvert par la théorie de l'agence, les essais présentés ici se proposent d'évaluer l'influence de l'intervention d'une tierce partie sur les propriétés et l'efficacité du contrat qui lie l'agent et le principal. Cette thématique très générale recouvre une déclinaison infinie de réalités, qui se distinguent tant par la nature du contrat – et des agents économiques qu'il engage

---

<sup>5</sup>Issues, en l'occurrence, de la sociologie.

– que par la position occupée par le troisième joueur.<sup>6</sup> La question sera donc traitée à travers trois applications types, que sont le comportement de corruption, les choix de pratique des médecins spécialistes et la demande de travail au noir.

## Méthodologie

Comme le souligne Jensen (1983), les développements originels de la théorie de l'agence ont d'abord donné naissance à deux branches se distinguant principalement par l'importance accordée à la confrontation aux faits. Tandis qu'une première branche, appelée *théorie principal-agent*, se caractérisait selon l'auteur par un niveau de formalisme élevé mais négligeant la pertinence empirique des résultats ; la seconde, *théorie positive de l'agence*, mettait ainsi un outillage mathématiquement plus simple au service de la compréhension de problèmes pratiques et de la recherche de solutions réalisables.<sup>7</sup>

Bien que des différences subsistent, un double mouvement a par la suite permis de réconcilier ces approches. En réaction aux critiques de plus en plus nombreuses quant à l'absence de réfutation empirique (Butz (1999), par exemple), un important effort a d'abord été conduit pour tester les prédictions issues de la théorie principal-agent.<sup>8</sup> Ces résultats ont également été intégrés de plus en plus fréquemment dans des analyses tournées vers la résolution de problèmes pratiques. Un exemple frappant en est,

---

<sup>6</sup>Il convient de préciser que ce travail de thèse n'a en aucun cas prétention à formuler une théorie générale de la relation d'agence en présence d'un troisième joueur, mais, plus modestement, d'élargir la palette des contextes institutionnels ayant reçu l'éclairage de l'analyse.

<sup>7</sup>«*The principal-agent literature is generally mathematical and non-empirically oriented, while the positive agency literature is generally non-mathematical and empirically oriented*»(Jensen, 1983 p.334).

<sup>8</sup>Outre les travaux cités plus haut, majoritairement expérimentaux, cet effort inclus également des investigations à partir de données réelles portant tant sur le rôle des incitations (Prendergast, 1996) que sur l'analyse de l'arbitrage entre risque et incitation. Concernant ce dernier aspect, le travail de référence est celui de Chiappori & Salanié (2000). Prendergast (2000a ; 2002a ; 2002b) contient un certain nombre de propositions destinées à réconcilier la théorie avec des résultats empiriques mitigés, dont Chiappori & Salanié (2003) et Salanié (2003) proposent un survol.

notamment, la formation d'un champ de recherche consacré à l'Economie du Personnel (*Personnal Economics*, Lazear, 1995 ; 1999), définit comme l'application de l'analyse microéconomique aux problèmes inhérents à la gestion des ressources humaines. Pour reprendre les termes de Lazear (2000b p.611), ce champ a pu émerger «*as a result of some breakthroughs, particularly those dealing with agency theory and contract theory*» et consacre donc la réconciliation des deux approches, en mettant la rigueur de l'analyse de la théorie principal-agent au service du souci empirique porté originellement par la théorie positive de l'agence.

La démarche adoptée ici poursuit cette tendance, et les travaux présentés dans cette thèse proposent **une évaluation de la pertinence empirique des résultats de la théorie de l'agence quant aux propriétés des incitations lorsque le contrat subit l'influence d'un tiers.**

Les travaux d'économie appliquée se sont récemment ouverts à un large spectre de méthodes de recueil des données – incluant des données réelles, des expériences de terrain (*field experiments*), des expériences naturelles (*natural* ou *social experiments*) et des expériences en laboratoire (*laboratory experiments*) – permettant chacune de répondre à des questions spécifiques (Harrison & List, 2005). Compte tenu de la nature des problèmes abordés, deux méthodes différentes de collecte des données seront mobilisées dans ce travail.

D'une part, deux des applications qui retiennent notre attention concernent les motivations sous-jacentes à l'adoption de comportements illégaux (corruption et travail au noir). L'analyse empirique se heurte alors aux difficultés d'observation inhérentes à ce type d'activité (Levitt & Miles, 2005). Elle souffre en particulier du risque de biais de sélection encouru en se limitant aux activités découvertes et rend donc difficile l'observation de l'influence des variations exogènes de l'environnement sur le comportement illégal. Chacun de ces thèmes se prête par conséquent plus facilement à un traitement d'économie expérimentale, dont l'application à l'économie du crime a déjà permis d'im-



TABLEAU 1 – STRUCTURE DE L'ANALYSE

|     |                                      | <i>Principal</i> | <i>Agent</i> | <i>Tiers</i> | <i>Structure d'intérêts</i>                       |
|-----|--------------------------------------|------------------|--------------|--------------|---------------------------------------------------|
| I   | CORRUPTION                           | Délégant         | Délégué      | Corrupteur   | Divergents                                        |
| II  | OFFRE<br>DE<br>SOINS                 | Etat             | Médecin      | Patient      | Convergents<br>mais<br>contradictaires            |
| III | TRAVAIL AU<br>NOIR ET<br>CONCURRENCE | Employeur        | Employé      | Concurrent   | Divergents<br>avec mécanisme<br>de réconciliation |

portants développements (Camerer & Talley, 2005). La troisième application est d'autre part consacrée à la pratique médicale et, plus particulièrement, à la qualité des soins délivrés. Dans ce cadre, nous nous intéressons moins aux réactions d'un agent représentatif aux variations des incitations qu'aux choix d'une catégorie professionnelle clairement identifiée (les médecins) face à un environnement institutionnel donné. Ce troisième travail est donc mené en utilisant les choix observés contenus dans des données réelles et exploitent une expérience naturelle.

Au delà de la méthodologie adoptée, les applications retenues font en outre échos à un certain nombre de débats contemporains de politique économique, et poseront en particulier les questions suivantes :

- *Quelle est l'influence des salaires sur le comportement de corruption ?*
- *La rémunération des médecins peut-elle permettre d'accroître la qualité des soins tout en contenant les coûts du système de santé ?*
- *La dénonciation par une firme concurrente peut-elle lutter efficacement contre l'usage du travail au noir par les entreprises ?*

La structure d'analyse adoptée pour y répondre est résumée dans le Tableau 1.

## Intervention d'une tierce partie : applications

A travers une analyse des déterminants du comportement de corruption, le **Premier Chapitre** s'intéresse au comportement de l'agent lorsqu'une même décision est gouvernée par plusieurs contrats concurrents. Les situations de corruption correspondent en effet au détournement d'un pouvoir discrétionnaire au bénéfice d'un tiers qui en offre rétribution. Au regard du contrat de délégation, qui lie le principal et l'agent, cette tierce partie – appelée corrupteur – constitue donc un troisième joueur dont les intérêts divergent de ceux du principal. Le corrupteur tente alors d'influencer le comportement de l'agent, pour en obtenir la décision attendue, en greffant sur le contrat de délégation un second contrat, appelé pacte de corruption.

Nous proposons dans un premier temps une synthèse de la littérature récente consacrée à cette question, mettant en parallèle les résultats empiriques et théoriques quant aux déterminants du comportement de corruption et les propriétés de chacun de ces deux contrats. Dans un deuxième temps, nous étudions l'influence de leur imbrication sur le comportement adopté par l'agent. Pour ce faire, nous proposons un jeu de corruption à trois joueurs qui exploite la position particulière de l'agent, à l'intersection de deux accords contradictoires entre eux. Plus particulièrement, nous montrons que l'agent fait face à un conflit de réciprocités lorsque le Principal opte pour un salaire d'efficience. Cet *effet de délégation* devrait tendre à diminuer le niveau de corruption, et conduirait donc à surestimer l'incitation à être corrompu dans les jeux à deux joueurs. Nous construisons deux expériences qui se distinguent par l'exogénéité de la relation de délégation.

Les résultats expérimentaux confirment l'influence de l'effet de délégation sur la décision de participer et de se conformer à un contrat de corruption. Ce mécanisme fournit en outre une explication de l'influence du niveau du salaire sur le comportement de corruption. Si la corruption des individus participant à l'expérience s'avère en effet croissante du salaire lorsque les conditions de délégation sont exogènes, l'existence d'un

principal décidant de ce niveau de salaire tend non seulement à rompre cette relation positive, mais à la renverser.

Le comportement de pratique des médecins, auquel est consacré le **Deuxième Chapitre**, fournit l'exemple d'une relation de délégation influencée par une tierce partie dont les intérêts, bien que contradictoires, restent convergents avec ceux du principal. La politique de santé, décidée par les autorités administratives, est en effet destinée à contrôler la relation entre l'offre et la demande de soins. Pour les autorités, la maîtrise des coûts de santé est une préoccupation importante et guide en partie la conception des contrats de rémunération des médecins, en charge de l'offre de soins. Pourtant, dans un système administré, où les frais afférents aux soins de santé sont assez largement pris en charge par la socialisation des risques, les exigences des patients sont principalement orientées vers la qualité des soins de santé. Sont ainsi valorisés le temps consacré à la réalisation des actes médicaux, la consultation de spécialistes du problème soigné, etc. La conception des contrats de rémunération qui contrôlent l'offre de soins doit donc tenir compte de ce double objectif, et promouvoir la santé tout en assurant l'efficacité de l'offre de soins.

Afin d'évaluer la capacité des incitations à répondre à cette double exigence, nous proposons d'abord une analyse théorique du rôle de la rémunération dans l'arbitrage réalisé par les médecins entre quantité et qualité des soins. Cette analyse met en particulier en évidence les ambiguïtés qu'engendre la prise en compte de ces dimensions, et isole des conditions suffisantes sous lesquelles la rémunération peut permettre d'améliorer la qualité. Ces indéterminations sont levées par l'analyse empirique, consistant à estimer un modèle structurel des choix de pratique des médecins en termes de marges extensives (quantité de travail) comme de marge intensive (temps consacré aux actes). Le modèle est estimé grâce à une base de données originale, qui contient des informations à la fois sur l'offre de soins et les revenus de tous les médecins spécialistes exerçant au Québec entre 1996 et 2002. Cette période recouvre l'introduction d'une réforme majeure des modes de rémunération des médecins du Québec. Alors que la rémunération à l'acte est

très largement majoritaire jusqu'en 1999, le gouvernement du Québec offre à cette date la possibilité d'adopter un mode de rémunération mixte (associant une rémunération à l'acte réduite à un *per diem*). Les préférences des médecins spécialistes sont décrites par une fonction d'utilité directe de forme Translog et les comportements de pratique sont modélisés comme des choix discrets.

Les résultats économétriques montrent que le passage à la rémunération mixte accroît le temps consacré à chaque acte et encourage la diversification des activités professionnelles des médecins, mais au prix d'un accroissement important du coût. Les paramètres estimés sont également utilisés pour simuler l'effet de réformes alternatives, telle qu'une rémunération mixte obligatoire. Les résultats mettent en évidence l'importance de la liberté de choix, qui engendre une auto-sélection des médecins fondée sur leurs préférences à l'égard des choix de pratique.

Dans le cadre de la demande de travail au noir, enfin, le **Troisième Chapitre** analyse les propriétés de l'interaction entre des principaux aux intérêts contraires mais disposant d'un mécanisme permettant de réconcilier ces divergences. Lorsqu'il recourt au travail au noir, le principal propose à l'agent un contrat illégal lui assurant les bénéfices de l'évasion fiscale. La demande de travail au noir se distingue pourtant de l'approche classique de l'économie du crime en ce que le bénéfice de l'illégalité dépend du comportement des firmes concurrentes. La dénonciation du travail au noir, fréquemment évoquée pour lutter contre la fraude, apparaît alors comme un instrument permettant aux principaux de mettre en œuvre un accord préservant les bénéfices de l'illégalité.

Nous proposons d'abord une analyse théorique de la demande de travail au noir prenant en compte l'influence de la concurrence. Nous considérons pour ce faire une industrie en situation d'oligopole où les producteurs se font concurrence en prix de façon répétée à horizon infini. Cette première étape de l'analyse conduit à la *malédiction de Bertrand* : lorsque les firmes se livrent une concurrence en prix, l'évasion devient le seul équilibre du marché, alors même que la guerre des prix qui en résulte annule le

bénéfice de l'évasion. Introduisant la possibilité pour les firmes de dénoncer le travail au noir de leur concurrentes, nous montrons ensuite que la dénonciation constitue une menace crédible contre les baisses de prix. Elle peut alors permettre de mettre en œuvre un état d'*évasion collusive*, dans lequel le prix est durablement maintenu à un niveau garantissant des profits positifs. Ces prédictions théoriques sont testées par des traitements expérimentaux faisant varier tant la taille du marché que le coût de la dénonciation. Les comportements observés confirment la pertinence empirique de la malédiction de Bertrand ainsi que les conditions de mise en œuvre de l'évasion collusive.

Ces résultats établissent donc, en particulier, le caractère fortement contre-productif de la dénonciation dans la lutte contre le travail au noir. L'instauration de ce type d'instrument fournirait en réalité aux fraudeurs un instrument puissant d'apaisement de la concurrence, accroissant ainsi la rentabilité de la fraude fiscale. Les clauses de clémence, qui consistent à exonérer des sanctions qu'il encourt un fraudeur dénonçant l'évasion d'un tiers, sont de nature à faciliter l'usage de la dénonciation. Pour cette raison, on ne peut donc attendre de leur mise en pratique qu'une aggravation de l'emprise du travail au noir.

A travers ces applications, il apparaît donc que l'analyse de l'effet des incitations en présence d'un troisième joueur dépend de façon cruciale de la structure d'intérêts qu'entretiennent les joueurs en présence. Le Chapitre 1, consacré aux déterminants du comportement de corruption, étudie d'abord le comportement de l'agent lorsqu'un second contrat, divergent du premier, lui est proposé par un corrupteur. Le Chapitre 2, ensuite, se limite à l'analyse des propriétés d'un contrat unique – régissant la rémunération des médecins – mais subissant l'influence contradictoire de deux principaux. Enfin, à travers le rôle de la dénonciation dans la demande de travail au noir, le Chapitre 3 s'intéresse au contrat choisi par le principal lorsque le bénéfice qui en est tiré dépend du comportement d'autres principaux agissant sur le même marché.