

Résumé

La théorie de l’agence a offert une analyse approfondie des conditions sous lesquelles les incitations parviennent à réconcilier les intérêts divergents du principal et de l’agent. Les essais présentés dans cette thèse évaluent la pertinence empirique de ces résultats face à l’intervention d’une tierce partie dans trois situations-types : le comportement de corruption, les choix de pratique des médecins spécialistes et la demande de travail au noir.

D’abord, les situations de corruption correspondent à l’imbrication de deux contrats : un contrat de délégation, qui lie un Principal et un Agent ; et un pacte de corruption conclut entre cet Agent et une tierce partie, appelée Corrupeur. Nous proposons, dans un premier temps, une revue de la littérature récente consacrée à cette question mettant en parallèle les résultats existants quant aux déterminants du comportement de corruption et les propriétés de chacun de ces deux contrats. Nous montrons dans un second temps que l’existence simultanée de ces deux contrats met l’agent en face d’un conflit de réciprocités. Les résultats du jeu de corruption expérimental à trois joueurs que nous réalisons confirment l’importance de ce mécanisme. Ce conflit de réciprocités est à l’origine d’un *effet de délégation* qui constitue une explication supplémentaire à l’influence du salaire sur le comportement de corruption.

Ensuite, la gestion de l’offre de soins des médecins doit répondre à des objectifs contradictoires : le contrôle du coût du système de santé est le premier souci des autorités qui l’administrent, tandis que les patients se préoccupent principalement de la

qualité des soins (en termes de santé). Pour mieux comprendre la capacité des incitations à résoudre cette contradiction, nous proposons une analyse théorique et économétrique des effets de l'introduction d'une rémunération mixte au Québec en 1999. Le comportement des médecins est décrit par leurs choix en termes de marges extensives (nombre d'heures et d'actes) et de marge intensive (temps consacré aux patients). Les résultats d'estimation mettent en évidence l'importance de la flexibilité dans les choix de rémunération.

Enfin, la demande de travail au noir est une activité illégale dont le bénéfice dépend des stratégies de marché adoptées par les firmes concurrentes. Nous proposons une analyse théorique et expérimentale de l'effet de cette particularité sur les déterminants de la demande de travail au noir. L'accent est mis, en particulier, sur l'efficacité potentielle d'un nouvel instrument de répression : la dénonciation. Nous montrons d'abord que l'intensité de la concurrence conduit à la *malédiction de Bertrand* : les firmes choisissent l'évasion mais la concurrence en élimine tout bénéfice. Nous étudions ensuite les conditions sous lesquelles un marché peut mettre en œuvre une *évasion collusive*, qui permet d'obtenir des bénéfices positifs de l'évasion. La dénonciation est une condition favorable à l'émergence de cette stratégie, et tend donc à encourager l'embauche au noir. Ces résultats, confirmés par les comportements observés, militent donc contre l'introduction de ce type d'instrument.

Dans leur ensemble, ces applications mettent en évidence le rôle central de la structure d'intérêts qu'entretiennent les joueurs en présence : radicalement divergents, convergents mais contradictoires ou divergents mais disposant d'un mécanisme de réconciliation.

Mots-clés : Incitations, Relations Principal-Agent, Activités illégales, Offre de soins de santé, Modes de rémunération, Comportement des firmes, Collusion, Econométrie appliquée, Economie expérimentale (*Codes JEL* : K42, K12, I11, I18, J33, D21, L41, C25, C91).