

Les Approches de l'Economie Néo-institutionnelle : Une Analyse Synthétique

The Approaches of the New Institutional Economics: A synthetic analysis

Pamphile Kokou Degla*

Résumé : Les limites de l'économie néoclassique à expliquer les phénomènes économiques réels ont conduit ces dernières décennies à l'émergence d'un nouveau courant de pensée appelé Economie Néo-institutionnelle. Plaçant l'« institution » au centre de l'analyse économique, l'Economie Néo-institutionnelles s'appuie sur trois principales approches : la théorie des droits de propriété, la théorie des coûts de transaction et celle du Principal-Agent. Pendant que l'approche des droits de propriété cherche à expliquer comment la dotation des droits de propriété peut influencer de façon spécifique et prévisible l'allocation et l'utilisation des ressources, l'approche des coûts de transaction décrit le problème de l'organisation économique comme un problème d'exécution de transaction. Cette approche explique quelle structure de gouvernance a l'avantage comparatif en cas de transactions. La théorie du Principal-Agent offre par contre un cadre complet d'analyse, de comment les contrats doivent être établis, quelles incitations doivent être utilisés sous la contrainte d'information asymétrique et de l'attitude au risque de l'agent. Elle permet ainsi d'analyser toute situation dans laquelle un individu (principal) a une certaine relation avec un autre individu ou groupe d'individus (agent), qui exécute une tâche spécifique engendrant des coûts pour le compte du principal. Entre ces différentes approches il existe aussi bien de similitudes que de différences.

Mots clé : Institution, coûts, transaction, information, droits de propriété, Benin

Codes: D23, D83, D86

Abstract : Limits of the neoclassic economic in explaining real economic phenomena have led to a new stream of economic thinking, known as "New Institutional Economics" (NIE). Setting the "institution" at the core of the economic analysis, the NIE is based on three main theories: the theory of property rights, the theory of transaction cost and the theory of principal agent. Whereas the theory of property rights attempts to explain how the assignment of property rights can affect in a specific and foreseeable way the allocation and the use of resources, the theory of transaction costs frames the problem of economic organization as the problem of carrying out a transaction. It explains which governance structure has a comparative advantage in carrying out transaction. On the other hand the theory of principal agent offers a comprehensive framework for an analysis of how contracts are to be set up, which incentives should be used given the existence of asymmetric information and the risk attitude of agent. It allows analyzing any situation in where a person, the principal, has a certain relationship with another person or group of persons, the agent, performing a task, which leads to costs on the behalf of the principal. Between the different theories there are as well differences as similarities.

Key words: Institution, Cost, Transaction, Information, property rights, Benin

* Pamphile Kokou Degla, Département d'Economie et Sociologie Rurale, Faculté d'Agronomie, Université de Parakou, 01 BP 123, Parakou/Benin, Tel. ++229 97382203/++229 95501517, Email: pamphile.degla@yahoo.fr / pdegla03@gmail.com .

1. Introduction

Très peu de doctrines économiques ont eu dans les trois dernières décennies autant de résonance que l'Economie Néo-Institutionnelle (ENI). Si déjà dans le passé plusieurs pionniers de ce courant de pensée ont eu le prix Nobel, c'est également à trois autres scientifiques, A. Akerlof, A. Michael Spence et Joseph E. Stiglitz, tous acteurs de ce courant de pensée qui fut attribué le prix Nobel de 2001. L'ENI est née dans la doctrine de l'Economie politique comme un domaine de recherche opposée au champ orthodoxe néoclassique, dans lequel les institutions ne jouent aucun rôle. En effet dans le monde idéal néoclassique les échanges entre les agents économiques sont supposés fonctionner totalement sans problèmes par l'entremise du marché parfait. Si cette fiction est nécessaire pour traduire en modèle les idées de base de l'efficacité économique, les conditions d'un tel modèle se montrent cependant de plus en plus abstraites et loin du monde réel pour appréhender et expliquer même approximativement la complexité de la réalité économique (Göbel, 2002). De ce désir d'élargir le champ d'application de la théorie néoclassique par des prémisses plus proches de la réalité s'est développé progressivement ce qui est de nos jours désigné comme «Economie Néo-institutionnelle».

Le fondement de ce courant de pensée est la reconnaissance dans une économie basée sur la division du travail, des problèmes de coordination et de motivation dans les interactions humaines et de l'importance des institutions pour la résolution de ces problèmes. S'il est vrai qu'il ne ressort de la naissance de l'ENI jusqu'à aujourd'hui aucun effort coordonné pour développer un ensemble homogène et monolithique de connaissances et définir clairement tout ce qui est à attribuer au contenu de l'ENI (Nabli & Nugent 1989, Göbel, 2002), il est cependant de consensus que l'ENI repose sur trois principaux courants théoriques : (1) l'approche des droits de propriété (property rights theory), (2) la théorie du Principal-Agent ou théorie de l'Agence ou encore Théorie des Coûts de l'Information et (3) la théorie des Coûts de Transaction.

Avant d'aborder ces différentes approches, la prochaine section de cet article sera consacrée à la présentation succincte des fondements de la théorie économique suivie de la genèse de l'ENI.

2. Les fondements de la théorie économique néoclassique

Selon Erlei et al. (1999) la théorie d'équilibre néoclassique peut être considérée comme l'arsenal de pensée de la science économique le plus connu et le plus influant. Dans ce modèle théorique les offreurs et demandeurs de biens et services se rencontrent sur un marché. Le prix est influencé par la demande et l'offre et il change jusqu'à ce que la demande soit totalement satisfaite et que le marché (biens, travail) soit totalement vidé. Le prix d'équilibre est le prix qui à peine couvre les coûts de production. Il contribue à ce que toutes les ressources soient utilisées de la façon la plus efficiente que possible. Mais tout ceci ne se réalise que sous la condition d'un certain nombre de prémisses (Von Böventer et al. 1995, Göbel 2002, Hamilton et al. 2005) :

- Offreurs et demandeurs se comportent comme simple ajusteurs de quantité, c'est-à-dire qu'ils n'ont nullement aucun pouvoir pour configurer les marchés. Le prix est dicté par le marché, parce qu'il règne une situation de concurrence parfaite sur tous les marchés.
- Tous les biens et services sur un marché sont homogènes. Pour les clients il n'y a aucune différence entre ces biens dans le temps, l'espace et dans la forme. Le prix est pour tous les acteurs le seul critère de décision.
- Tous les acteurs du marché sont, sans efforts de recherche d'information et de coût d'information, complètement informés des conditions du marché (transparence complète et sans coût du marché) et peuvent sans quelconques efforts et coûts réagir immédiatement à une différence de prix (ajustement immédiat et sans coût).
- Demandeurs et offreurs signent des accords complets dans lesquels prestations et contreparties sont clairement et complètement définies et d'où la fraude et l'incertitude sont exclues. L'accord est résiliable à tout moment, à brève délai.
- Ni la signature d'accord, ni sa supervision ou sa modification entraîne un coût. Toutes les transactions, c'est-à-dire toute sorte d'échange de prestations, sont sans problèmes et coûts.

Ainsi dans un tel monde sans coûts de transaction il n'existe aucune institution ou tout au moins elle est sans intérêt (Nabli & Nugent 1989). Les conditions du marché étant connues de tous et chaque acteur réagissant de façon sûre aux signaux de prix il n'existe aucune incertitude dans le

comportement des agents. Il n'existe aucun problème, ni d'information, de motivation ou encore de coordination et l'individu dans ce monde idéal néoclassique ne se comporte pas de façon opportuniste. Et ceci pas parce que l'individu serait épris de moralité mais tout simplement parce qu'il n'existerait aucune marge de manœuvre pour la fraude ou de tentative de pression du fait que tous les acteurs sont complètement informés des conditions de contrat et qu'ils peuvent changer sans coûts de contractant (Göbel 2002). Peu importe par ailleurs dans ce monde idéal, s'il y a des entreprises ou seulement des partenaires d'échanges individuels isolés, si les facteurs de production sont détenus en propriété privée ou commune, si au niveau des offreurs il s'agit des entreprises individuelles ou des sociétés par action, si les employés sont organisés en syndicat ou non. Peu importe également, quelles lois prévalent, dans quel environnement politique, culturel, les agents économiques se trouvent, etc. Ainsi pour l'économie néoclassique les institutions politiques, juridiques et morales jusqu'aux règles élémentaires de la liberté de contrat importent peu (Richter & Furubotn 1996, Göbel 2002). C'est de la critique de ce monde idéal néoclassique que naîtra l'ENI.

3. La genèse de l'Economie Néo-institutionnelle

Un examen même superficiel du monde réel montre que le modèle d'équilibre néoclassique est «excessivement abstrait ». On peut selon Richter & Furubotn (1996) remarquer que :

- Il y a de (grandes) entreprises et toujours de nouvelles fusions d'entreprises,
- les entreprises ont normalement des marges de manœuvre de prix et réalisent des gains,
- les clients ne réagissent pas exclusivement et immédiatement à des différences de prix marginales,
- les entreprises suivent des stratégies de différenciation pour faire valoir leur offre auprès des clients,
- il existe des déséquilibres durables sur les marchés, par exemple le chômage,
- le résultat ou la performance dans la production varie selon les formes de propriété,
- les contrats sont souvent des contrats de long terme obligatoires et incomplets,
- les lois et autres règles du jeu influencent l'action économique.

Ces phénomènes pourtant réels ne sont pas expliqués par l'économie néoclassique, car celle-ci exclut à travers son modèle de prémisses les difficultés de l'interaction humaine. Selon Terberger (1993) l'économie néoclassique s'est immunisée contre la plupart des questions qui préoccupent l'exploitant. Elle se montre limitée dans l'explication de l'organisation de la production et des problèmes liés au processus d'échange. Dans le monde réel il existe dans une grande mesure des coûts relatifs à l'utilisation du marché, mettant en cause les principales prémisses du modèle néoclassique (de Alessi 1980, Todaro 1989, Meier 1984, Eggertsson 1990, Williamson 1990, Göbel 2002) :

- L'acquisition d'information n'est pas sans coût et la capacité humaine d'assimilation de l'information n'est pas illimitée. Les acteurs du marché ne jouissent d'aucune transparence complète du marché et les informations ne sont pas réparties de façon égale entre les acteurs.
- Les biens et services ne sont pas homogènes du point de vue des acteurs. Il existe des préférences dans le temps, l'espace et la forme, si bien que les biens et services tendent à être spécifiques et ne sont plus simples et substituables sans coûts par d'autres.
- Il n'existe aucune certitude « absolue » relative aux comportements des partenaires du marché. Ceux-ci exploitent le cas échéant les marges de manœuvre que laisse le manque de transparence des marchés pour se comporter de façon opportuniste, frauder, mentir, paresser, interpréter à leur faveur des contrats, les renégocier etc.
- Les contrats ne peuvent pas être à un moment donné et pour une fois parfaitement négociés et signés. Ils doivent être plutôt adaptés ex-post aux conditions changeantes du milieu, lesquelles ne peuvent pas être encore anticipées au moment de la signature de ces contrats.
- Les contrats sont si souvent incomplets que lors des litiges il n'est pas toujours évident que le juge puisse facilement trancher qui a raison ou non.

Dans une économie d'échange basée sur la division du travail les individus sont donc confrontés à d'énormes problèmes qui peuvent se résumer en (1) problèmes de coordination et (2) de motivation (Göbel, 2002). Dans le premier cas il n'est pas certain que l'offre et la demande s'harmonisent parfaitement à tout moment, car les demandeurs ne connaissent pas toute la totalité de l'offre et les

offreurs la totalité de la demande. Il se peut donc que des prestations demandées ne puissent pas être fournies ou que l'offre ne soit pas demandée (problème de mise à disposition). La recherche d'offreurs ou demandeurs convenables est en outre pénible et coûteux (coûts d'étude du marché, coûts d'offre de travail, coûts de recherche et de sélection des offres etc.) (Problème de recherche). Dans le second cas les acteurs du marché n'ont pas souvent la certitude que les contractants se comporteront dans le sens attendu (problème de motivation), car les acteurs ne peuvent pas estimer facilement les prestations échangées (problème d'estimation) et ne peuvent pas aussi changer toujours à volonté de contractants (problème de spécificité).

Dans un tel monde complexe et incertain, il est nécessaire de créer des systèmes de règles, c'est-à-dire des institutions, pour régler la coopération et l'échange entre acteurs économiques. C'est dans un tel monde réel où les institutions¹ sont capitales que s'est développée l'Economie Néo-institutionnelle (North 1986, Nablî Nugent 1989, Williamson 1990, Richter & Furubotn (1996), Göbel 2002). L'ENI considère donc les institutions comme un élément central ou plutôt comme base des structures d'incitation dans le processus de développement. Ce faisant l'ENI s'articule autour de trois idées fondamentales (Eggertsson 1990, He Yong 1994). (1) les institutions jouent un rôle essentiel dans l'allocation des ressources, (2) les institutions peuvent être considérées comme des variables endogènes et (3) les institutions peuvent être analysées à travers des modèles microéconomiques, c'est-à-dire qu'elles ont un fondement microéconomique.

4. Les approches de l'Economie Néo-institutionnelle

Comme déjà mentionné, trois principaux courants théoriques sont communément admis comme constituant le noyau de l'ENI. Il s'agit de la théorie des droits de propriété, de la théorie des coûts de transaction et de la théorie des coûts de l'information ou « Agency theory ». Outre ces trois principales approches certains auteurs comme Nablî & Nugent (1989), attribuaient au départ aussi au domaine de l'ENI, la théorie de l'action collective. Celle-ci cherchant selon ces auteurs à

¹ Selon Nablî & Nugent (1989) l'institution est définie comme une série de contraintes qui gouvernent les relations et les comportements entre les individus ou groupes. Les organisations formelles, les marchés, les contrats, les règles culturelles et les codes de comportement sont considérées comme des institutions. Pour d'autres définitions ou différence entre institution et organisation cf. Frey (1993), North 1991 et Uphoff (1993).

expliquer les résultats collectifs à partir des motivations individuelles. Elle s'efforce de déterminer la probabilité de réussite ou d'échec des actions collectives basées sur les intérêts individuels et pouvant être utiles pour l'ensemble des individus. Malgré l'importance de cette dernière approche, elle est de moins en moins évoquée de nos jours dans la littérature consacrée à l'ENI. Ce sont donc les approches de droits de propriété, des coûts de transaction et des coûts de l'information qui feront l'objet des sections suivantes.

4.1. La théorie des droits de propriété

Basée sur les œuvres pionnières de Coase (1960), Alchian (1965, 1969), Demsetz (1967), Furubotn & Pejovich (1972) et Alchian & Demsetz (1972) cette approche explique comment la dotation de droits de propriétés peut influencer de façon spécifique et prévisible l'allocation et l'utilisation de ressources. Elle met en évidence le fait qu'une modification subtile des droits de propriété peut induire une modification de la performance macro d'un système économique et conduire à une croissance ou à une stagnation économique (Eggertsson 1990). Avec différentes formes de droits de propriété, l'efficacité allocative peut être donc différente. L'approche analyse ainsi les conséquences des différentes formes de droits de propriété sur le comportement des individus. Mais il s'agit surtout de la répartition des droits de propriétés et selon Göbel (2002) la question fondamentale peut être de savoir quelle incidence pourrait avoir la détention ou non de droits de propriété donnés sur le comportement d'individus rationnels, imbus de leur propre intérêt ? A titre d'exemple, un propriétaire d'un immeuble investira probablement plus dans l'entretien et la conservation de son immeuble qu'un locataire, parce que le propriétaire a le droit de vendre son immeuble et parce qu'il a aussi l'intérêt de sauvegarder la valeur marchande de son immeuble. Ainsi l'idée centrale de la théorie des droits de propriété est que le comportement individuel est canalisé par le mode de répartition des droits de propriété, et ceci du fait que les droits de propriétés incarnent en eux-mêmes des récompenses et des sanctions (Furubotn & Pejovich 1972). Si les droits de propriété en tant qu'institution joue un rôle déterminant dans l'allocation des ressources, c'est essentiellement parce qu'ils constituent un système d'incitation à trois niveaux : (1) ils

prédéfinissent la dotation initiale des ressources des individus, (2) ils définissent les règles d'agrégation et de pondération des intérêts individuels et (3) ils dissuadent et punissent les comportements violant les règles (He Yong 1994).

4.2. La théorie des coûts de transaction

C'est à Ronald Coase (1937) à travers son œuvre «The nature of the firm» qu'on attribue l'idée de coûts de transaction et par conséquent l'approche des coûts de transaction, même si par la suite ce sont surtout les contributions de Stiglitz (1986, 1988) et de Williamson (1990, 1991, 1993, 1996, 1998) qui ont donné du regain à cette approche. En effet Coase fut le premier à se poser la question suivante: «Si le mécanisme du marché est reconnu très efficace, pourquoi alors a-t-on besoin de la firme, organisée sur le principe de la hiérarchisation ? ». En d'autres termes, pourquoi les organisations ou firmes existent ? Quel est leur fonction économique ? Qu'est ce qui détermine quels types de transactions s'opèrent par l'entremise du marché et quels autres par le biais des organisations formelles ou firmes ? Coase apporta la réponse en montrant que l'utilisation du marché est liée à des coûts : coûts pour collecter les informations, coûts pour négocier et établir les contrats, coûts de supervision et de contrôle au moment de l'exécution des contrats etc. L'existence de ces coûts appelés coûts de transaction² conduit les agents économiques à choisir entre les deux types d'institution : le marché et la firme. Suivant les circonstances, l'une peut être plus efficace que l'autre en termes de réduction de coûts de transaction. C'est justement la réduction de coûts liés aux transactions par le biais du marché qui selon Coase explique l'existence de la firme. Ainsi dans l'approche de coût de transaction, la firme est considérée comme une solution institutionnelle pour éviter les coûts du mécanisme du prix c'est-à-dire de l'utilisation du marché comme structure de gouvernance. La firme est donc vue comme un mode d'organisation pour certains contrats qui ne sont pas faciles à traiter dans un système du marché (Slangen et al. 2008).

² Au départ les coûts de transaction étaient assimilés seulement aux « marketing costs » ou tout simplement les coûts d'utilisation du marché (cf. Coase 1937). Plus tard le concept fut élargi aux coûts de différents systèmes de contrôle et de supervision relatifs aux problèmes de contrats (cf. Williamson 1990). Dès lors les coûts de transactions sont parfois désignés comme coûts de transaction ex-ante et coûts de transaction ex-post (Williamson 1990). Pour autres définitions ou catégorisation de coûts de transactions voir Matthews (1986), Eggertson (1990), North & Wallis (1994), Richter (1994) et Pejovich (1995).

L'unité d'analyse dans l'approche de coûts de transaction étant la transaction³, la théorie des coûts de transaction essaie donc d'expliquer quel est l'arrangement institutionnel ou mode d'organisation qui a l'avantage comparatif en cas de transactions (Slangen et al. 2008). Dans une situation particulière donnée, le choix le plus convenable d'un arrangement institutionnel (marché, organisation ou forme hybride tel que le contrat) dépend cependant des caractéristiques humaines (rationalité limitée, comportement (stratégique) opportuniste) des agents décideurs et des caractéristiques de l'environnement (spécificité du bien, incertitude et fréquence de la transaction), autrement dit des attributs de la transaction (Williamson 1990, 1998)⁴. Ces aspects étant liés à une transaction, ils déterminent alors l'ampleur et la nature des coûts de transaction et ce faisant aussi les avantages comparatifs du mécanisme de transaction : marché et organisation (Williamson 1990, 1998). Ainsi dans le cas de coûts de transaction élevés le choix des relations Patron-Client sera préféré à des arrangements formels de crédit (cf. Stiglitz 1988), celui des contrats de métayage sera favorisé par rapport à l'exploitation par la main d'œuvre salariée (cf. Cheung 1969, Stiglitz 1986, 1988) et l'organisation de la production agricole par la main d'œuvre familiale au détriment de la main d'œuvre salariée. De la même façon, des coûts de transaction élevés favoriseront le maintien des systèmes donnés de propriété, par exemple des pâturages ou des zones de pêche en propriété commune plutôt que leur évolution en propriété privée individuelle (Degla, 1998).

³ La transaction est synonyme du concept économique « échange » et désignant le transfert de biens ou services d'un agent à un autre y compris le transfert de droits de propriété. Pour définition similaire Cf. aussi Commons (1934)

⁴ La rationalité limitée (bounded rationality) exprime les possibilités mentales limitées de l'homme à enregistrer et à traiter les informations. Ainsi, même si l'individu s'efforçait en utilisant toutes ses forces mentales pour prendre des décisions optimales (intended rationality), celui-ci se heurtera à la limite de ses capacités d'enregistrement et de traitement d'informations. Du fait de cette rationalité limitée de l'individu, les contrats sont peu complets dans leur contenu, car il n'est pas possible que tous les problèmes qui leur sont inhérents puissent être anticipés. Il n'est pas possible de voir ex-ante toutes les conséquences de sa décision (Göbel 2002, Slangen et al. 2008). Le comportement opportuniste est une caractéristique humaine consistant à fournir des informations sélectives et biaisées, faire des promesses intentionnellement fausses et prétendre être différent de ce qu'on est actuellement (Slangen et al. 2008). La spécificité d'un facteur qui est aussi un attribut de la transaction, exprime le fait que ce facteur n'est pas d'emblée substituable, qu'il possède de propriétés particulières, qui le font prédestiner à un but donné. Williamson (1990) distingue quatre autres sortes de spécificités : « site specificity, physical asset specificity, human asset specificity, dedicated asset and 'brand name capital' ». L'incertitude inclue aussi bien les possibilités ou événements qui peuvent être anticipés à coûts élevés que les événements qui ne peuvent pas être anticipés ou difficile à anticiper. Il inclut également le cas d'incertitude dans lequel une partie détient des informations qui font défaut à une autre partie. L'aspect 'fréquence' de la transaction indique l'intensité avec laquelle les transactions sont effectuées. Avec de faibles transactions, les coûts par transaction seront relativement élevés (Slangen et al. 2008).

4.3. La Théorie du Principal-Agent

La théorie du Principal-Agent ou « Agency theory » ou tout simplement la théorie des coûts de l'information permet d'analyser toute situation dans laquelle un individu, le « principal » a une certaine relation avec un autre individu, l' « agent ». L'agent peut être un individu (employé, locataire, médecin, assuré, manager, vendeur etc.) ou groupe d'individus (employés, groupes sociaux etc.) qui exécute une tâche spécifique engendrant des coûts pour le compte du principal (employeur, actionnaire, propriétaire, acheteur, assureur, malade etc.). Ainsi, "whenever one individual depends on the action of another, an agency relationship arises. The individual taking the action is called the agent; the affected party is the principal" (Pratt & Zeckhauser, 1985). Cette relation étant la conséquence normale de la division du travail et de la spécialisation qui est perçue en économie comme un facteur d'efficacité, l'approche du principal-agent met en évidence la problématique de cette division de travail. Elle essaie d'analyser les problèmes résultant de la relation Principal-Agent dont les causes caractéristiques sont les suivantes (Pratt & Zeckhauser 1985, Richter & Furubotn 1996, Göber 2002, Slangen et al. 2008):

- L'existence d'asymétrie d'information entre le principal et l'agent. L'agent a une avance d'information sur le principal. Il peut juger ses propres capacités, ses efforts, ses connaissances, ses intentions et motifs mieux que le principal. Le principal ne peut observer et juger les actions et informations de l'agent ni parfaitement ni sans coûts. L'agent jouit ainsi des marges de manœuvre relatives à ses décisions et actions
- L'agent peut, avec ses actions et décisions, influencer de façon positive ou négative le bien être du principal.
- Le comportement rationnel de maximisation d'utilité du principal et de l'agent à l'image de l'« Homo Oeconomicus »
- L'existence de conflit d'intérêts entre le principal et l'agent attribuable aux différences entre leurs positions relative aux droits de propriétés. Par exemple l'employé ne pouvant disposer du bien qu'il produit, jouit de moins d'utilité de son effort que l'employeur qui a le droit de vendre le produit de façon bénéfique. Ainsi l'objectif de l'agent sera à un niveau de salaire

donné de minimiser ses efforts, alors que celui de l'employeur sera de maximiser les efforts de son employé.

Dans ces conditions le risque est grand pour le principal que l'agent maximise son utilité personnelle et ce faisant n'agisse plus dans le meilleur intérêt du principal. Généralement l'approche Agent-principal aborde quatre principaux types de problèmes : (1) Hidden characteristics, (2) Hidden action, (3) hidden information et (4) hidden intention (Nabli & Nugent 1989, Newberry 1989, Williamson 1990, Eggertson 1992, Platteau 1992, Göbel 2002)

Hidden characteristics : Dans le cadre d'un contrat Il est souvent difficile de connaître ex-ante toutes les qualités et caractéristiques non seulement d'un agent mais aussi celles du travail qu'il offre. Ces caractéristiques sont souvent, plus ou moins cachées (hidden) et conduisent au risque du mauvais choix du contractant (adverse selection). Du fait de l'asymétrie d'information et de la divergence d'objectifs tout agent va chercher lors de la signature d'un contrat à se faire mieux valoir et ce faisant chercher à mettre plus en lumière ses qualités et en même temps à dissimuler ses défauts et faiblesses, tels par exemple ses graves problèmes de santé lors de la signature d'une assurance maladie. Ces problèmes surviennent également lors du recrutement d'un employé ou de l'octroi d'un prêt ou de la signature d'une assurance vie.

Hidden action : le problème de « hidden action » est par rapport au contrat ex-post et se manifeste au cours de la relation entre le principal et l'agent. Le principal ne peut observer sans faille les activités de l'agent, ceci n'étant possible qu'à des coûts prohibitifs. Du fait aussi que le principal ne peut apprécier facilement le rapport entre le résultat et le niveau d'effort de l'agent parce que le résultat est difficilement mesurable et dépendant aussi des facteurs exogènes (facteurs climatiques, efforts d'autres individus pour un travail de groupe, etc.), l'agent peut alors exploiter l'asymétrie d'information à son compte. Ainsi l'employé peut par exemple paresser, faire plus de pauses qu'il n'en faut, travailler consciemment lentement, dissimuler ses vraies capacités de travail etc. Ces problèmes appelés aussi « shirking » sont considérés comme des problèmes majeurs dans les relations de travail. Outre ces problèmes, l'utilisation des ressources de l'employeur à des fins personnelles est considérée aussi comme un problème de « hidden action » et désignés comme

«consumption on the job». C'est le cas par exemple de l'utilisation privée de l'internet, des véhicules du service ou de la mise à côté (détournement) des matériels de service pour des usages personnels (Göbel 2002).

Hidden information : Le problème de «hidden information» est considéré comme étant la base de la plupart des « Agency-problems». S'il est observé le plus souvent avant la signature du contrat, il peut aussi survenir après celle-ci, même quand le principal peut observer l'action de l'agent mais ne peut l'évaluer. Un client peut observer par exemple dans un garage, comment une pièce de son véhicule est entrain d'être changée. Il ne pourra cependant pas juger entre autres de l'opportunité de remplacer vraiment cette pièce. Ainsi plus l'asymétrie d'information est importante du fait des connaissances particulières de l'agent, plus ces problèmes de « hidden information » surviennent souvent. Dans de tels cas l'agent peut choisir l'action qui lui procure le plus d'utilité ou d'avantages. Les actionnaires d'une société par exemple ne peuvent pas juger si la décision d'un manager de choisir une alternative d'investissement répond uniquement à la volonté de satisfaire le plus grand intérêt des actionnaires ou si l'élément déterminant de cette décision est la satisfaction de son propre intérêt (accroissement d'autorité, amélioration de son statut ou autre « fringe benefits) (Göbel 2002). IL manque donc aux actionnaires l'information dont dispose le manager (l'agent).

Hidden intention : Outre les trois précédents principaux problèmes le problème de « hidden intention » est souvent aussi considéré comme un « agency problem ». Il survient lorsqu'avant le contrat, les intentions de l'agent restent inconnues ou mal connues du principal. Il s'agit surtout de comment l'agent se comporterait (calme, fair-play, honnête etc.) en cas de conflit d'intérêt. S'il est vrai que ces comportements pourraient être considérés comme aspects des caractéristiques de l'agent et pouvant conduire ex-ante au mauvais choix du contractant (adverse selection), il faudra toute fois noter que le « hidden intention » amène ex post à un autre problème appelé : « hold-up ». Il intervient dans toute relation (contractuelle). Ainsi dès qu'un individu choisi une technologie spécifique ou relation, la suppression ou la résiliation de celle-ci peut devenir excessivement chère. Aussi pour des circonstances non prévues (hidden intention), la position de l'une des parties dans un contrat peut se traduire par la détérioration ou changement dans la position de négociation de l'autre

partie dans le temps. La résiliation du contrat peut devenir ainsi très coûteuse. La base de ce type de problème est donc la spécificité de facteur et le caractère incomplet de contrat (Göbel 2002, Slangen et al. 2008). De ce problème de « hold-up » résulte un autre appelé « lock-in » qui traduit le manque d'alternatives d'un contractant et sa dépendance vis-à-vis de l'autre partie dans un contrat. Ainsi par exemple si un propriétaire terrien exige d'un locataire ou métayer qui n'a pas d'autres alternatives une rente élevée, ce locataire n'aura qu'à payer cette rente élevée car louer ailleurs pourrait entraîner de nouveaux investissements coûteux. Il est ainsi « locked-in » par le propriétaire et son propre investissement.

Généralement les problèmes résultant de « hidden-action » et « hidden information » sont appelés « moral hazard » (aléa ou risque moral). Il désigne l'ensemble des comportements opportunistes attribuables à la morale de l'agent dans un contrat. Sur cette base on peut ainsi supposer que la résolution des problèmes d'agence pourrait consister à agir sur le niveau de moral de l'agent. Mais jusqu'à présent cette approche de solution ne joue qu'un rôle insignifiant dans la résolution des problèmes de l'agence (Göbel 2002, Slangen et al. 2008).

4.3.1. Alternatives de solutions des « Agency problems »

S'il est admis que les « agency problems » résultent de l'existence d'asymétrie d'information, de conflit d'intérêt et du modèle de comportement de l'Homo Oeconomicus alors des solutions au niveau de chacun de ces problèmes peuvent être envisagées. Il s'agira de:

- La réduction de l'asymétrie d'information
- La suppression des conflits d'intérêt et
- Atténuation du comportement de l' « Homo Oeconomicus » basé sur l'intérêt particulier

4.3.1.1. La réduction de l'asymétrie d'information

Dans l'approche économique néoclassique, l'asymétrie d'information et par conséquent les « agency problems » n'existent pas à cause de la transparence totale du marché parfait. Partant de là, les mesures appropriées pour réduire le problème d'asymétrie dans le monde réel peuvent consister à l'amélioration de la transparence du marché. Ces mesures peuvent se situer à deux niveaux : (1) avant la signature du contrat (mesures ex ante) et (2) après la signature du contrat

(mesures ex post).

Mesures ex ante: Avant la signature du contrat le principal peut par le « screening » essayer de choisir le ou les agent(s) les plus indiqués et réduire ainsi le risque de la sélection adverse. Ce concept de « screening » qui est à attribuer à Joseph E. Stiglitz (1975) désigne l'ensemble des activités d'information entreprises par le principal, pour se faire une meilleure idée de l'agent ou des agents. Ces activités peuvent être les tests de recrutements, la recherche de plusieurs offres avant la signature de contrats ou même les renseignements sur les expériences de l'agent ou des agents donnés dans leur cercle d'amis.

Lorsqu'un agent a lui-même un intérêt dans la réduction de l'asymétrie d'information, il cherchera à signaler au principal de façon crédible ses propres qualités « signaling ». C'est le cas par exemple d'un employé potentiel qui de part la présentation de ces certificats ou diplômes signale à l'employeur son niveau de formation et prouve qu'il est ainsi le meilleur candidat au poste offert. Dans un contrat d'achat, la garantie du produit peut jouer un rôle de signal semblable. Mais de tels signaux (certificats, garantie) ne sont vraiment crédibles que s'il est coûteux de donner de faux signaux (Göbel 2002) : lorsque pour un vendeur par exemple la reprise ou la réparation d'un article de mauvaise qualité peut être plus coûteuse que de garantir la qualité. En revanche aussi les signaux crédibles induisent des coûts tels le tribut à payer par le principal pour un employé qualifié avec des certificats crédibles ou le prix élevé à payer par l'acheteur pour un produit avec garantie. Généralement le niveau de différence d'information d'un agent par rapport au principal dépend ex ante de nombreuses conditions du milieu. Ainsi l'existence de certaines normes ou standard tel que le poids, la longueur, les diplômes standards peuvent contribuer à comparer les agents et opérer un bon choix. Parfois aussi la législation peut imposer à l'agent de signaler certaines informations (déclaration par exemple de la composition, de l'origine de produit) au profit du principal.

En relation avec le « screening » et le « signaling » on peut rencontrer aussi dans la littérature le « self-selection ». Il décrit le type de comportement en réponse à certaines activités de « screening » qui amènent les agents à choisir à partir d'un menu d'options celle qu'ils préfèrent le mieux (Kreps, 1990). Par ce comportement les agents utilisent leur information privée pour choisir pour eux-

mêmes le meilleur niveau de plan, de type de produit, de type de contrat, de type de salaire (fixe ou lié au rendement) etc. (Göbel 2002, Slangen et al. 2008). Dans son application le «self-selection» permet de réduire le mauvais choix du contractant. Un principal offre par exemple des alternatives de contrats. Ces contrats proposant des rémunérations différentielles (fixe ou basée sur le niveau de prestation), on espère que par son choix l'agent (l'employé potentiel) signale la tendance de son comportement future. Ainsi si un employé potentiel opte pour le contrat à rémunération non fixe, il pourra être supposé orienté vers le rendement. Sur cette base le principal pourrait déjà choisir lors de la sélection des agents, ceux exprimant une telle tendance et espérer que par rapport à des mesures incitatives données ces agents donneront à son profit le meilleur d'eux-mêmes (Slangen et al. 2008).

Mesures ex-post : Pour lutter contre les problèmes de «moral hazard» qui surviennent après la signature d'accord on a recours le plus souvent au «monitoring». Ainsi de nos jours on rencontre dans plusieurs firmes des systèmes d'enregistrement horaires qui surveillent quand un employé, vient et quitte; l'installation de système de vidéo ou des échantillons de contrôle inopiné des sacs dans les supermarchés faits par le personnel pour empêcher les vols. Dans un sens plus large on peut inclure aussi à ces activités de monitoring les systèmes formels de planification, de contrôle, de comptabilité et de système de rapports (Picot et al. 1999). La création d'emploi ou d'organes telles que les instances de contrôle, le conseil d'administration, les agents de sureté etc. servent à contrôler les actions des agents (Göbel, 2002). La comparaison de la prestation d'un agent avec d'autres ayant des tâches similaires ou bien la comparaison des résultats d'agents dans le temps peut jusqu'à un certain niveau supprimer aussi la composante aléatoire des résultats de l'action de ces agents.

S'il est cependant vrai que le «controlling ou monitoring» offre une solution contre les problèmes de «moral hazard» il faudra admettre aussi qu'il est source d'un autre problème : le coût parfois prohibitif de l'observation directe de l'agent par le principal. Déléguer cette tâche de contrôle à un autre individu revient à soulever en même temps la question du contrôle du contrôleur puisque lui-même est de nouveau un agent. La forme de monitoring la plus indiquée dans ce cas est l'utilisation

de tierces personnes, en l'occurrence des personnes ressources indépendantes, une autorité ou un expert (Milgrom and Roberts, 1992, Slangen et al. 2008). Ceux-ci envoient des signaux crédibles au principal et qui sont relatifs aux actions de l'agent (comportements opportunistes, manquement dans les informations fournies par l'agent etc.). Le rapport de telles tierces personnes indépendantes encore appelée «fire alarm» offre l'avantage d'être le plus souvent crédible et sûr (Milgrom and Roberts, 1992). Des concurrents potentiels des agents peuvent être aussi sollicités comme «monitor» car recherchant la place de l'agent, ils ont un intérêt manifeste à dénicher les erreurs et faiblesses des autres agents (Göbel, 2002). Parfois cependant, se baser sur la concurrence entre les agents peut conduire à une collusion entre ces agents quand ceux-ci ont des intérêts communs qui sont en opposition avec ceux du principal (Milgrom and Roberts, 1992, Slangen et al. 2008).

Dans cette perspective de « monitoring », l'agent même est parfois intéressé à afficher une transparence envers le principal, en documentant son travail, en faisant des rapports, informant régulièrement le principal du cours des choses, en l'intégrant dans ses prises de décision, en se soumettant volontiers à des contrôles etc. ; Bref en donnant un signal qu'on peut appeler « Reporting » (Göbel 2002).

4.3.1.2. La réduction ou suppression des conflits d'intérêts

L'existence d'asymétrie d'information dans une « Agency-Relation » serait sans conséquence si l'agent poursuivait les mêmes objectifs que ceux du principal. Malheureusement la divergence d'intérêt semble être plus de règle et est par conséquent l'une des sources principales des problèmes de « moral hazard ». Les approches de solutions normatives existent et peuvent être aussi bien l'œuvre du principal que de l'agent.

Etablissements de contrats incitatifs par le principal: Dans le souci d'harmoniser autant que possible les intérêts de l'agent avec ses propres intérêts le principal propose des contrats incitatifs. Ces contrats sont souvent utiles dans les cas où les résultats (attendus) de l'action de l'agent sont observables et peuvent être attribués à ses efforts. Ce faisant le principal cherche à récompenser l'effort de l'agent. Par de tels contrats le principal peut ainsi fixer déjà au moment de la signature du contrat des règles de rémunération, qui tiennent compte par anticipation de tous les problèmes ex-

post (c'est-à-dire ceux auxquels il pourrait s'attendre après la signature du contrat) et qui les compensent. Il peut chercher ainsi à optimiser les incitations matérielles pour l'agent de manière à ce que ce dernier lui-même agisse de son propre gré dans le meilleur intérêt du principal. Parmi les exemples qui illustrent ces cas, le «share cropping » dans les Etats du Sud des USA (Richter et Furubotn, 1996), mais observable aussi dans de nombreux autres pays et consistant à rémunérer le métayer (l'agent) par une partie de la récolte, incite ce dernier à l'effort et concoure à une certaine harmonie d'intérêt entre le principal et l'agent. Il faut admettre cependant que le résultat d'un métayer ne dépend pas seulement de son effort mais aussi de l'influence des facteurs externes (climatiques) non maîtrisables, rendant ainsi ce type de rémunération sujet à l'effet du hasard. Le rendement s'est-il réduit par suite d'aléas climatique ou le prix de la récolte a-t-il plus chuté que prévu, alors le métayer sera aussi moins rémunéré que prévu. Mais comme généralement les agents ont une aversion au risque, répugnant ainsi les rémunérations dépendantes des facteurs aléatoires, Ils vont préférer un faible revenu mais stable plutôt qu'un revenu incertain, qui en moyenne est le même, mais sujet à des fluctuations considérables (Milgrom and Roberts, 1992). Dans ces conditions un tel contrat ne pourrait être accepté que si une forte rémunération c'est-à-dire une prime de risque est octroyée par le principal. Les contrats incitatifs sont donc coûteux et le niveau de la prime du risque peut être source de dilemme dans ces types de contrats (Erlei et al., 1999). La capacité de s'adapter aux contrats incitatifs va dépendre donc des parties contractantes, ce qui implique aussi une redistribution du risque entre ces parties (Milgrom and Roberts, 1992).

Cette problématique de la relation Principal-Agent peut être résumée dans le modèle suivant (Rees, 1985). De façon générale le principal doit formuler un schéma de paiement dans lequel il spécifie la compensation (y) à l'agent, laquelle dépendant du résultat (x) de l'action ou effort (a) de l'agent en faveur du principal, et dépendant aussi de facteurs tels l'environnement, la politique du gouvernement (λ) et d'autre variables (z) qui peuvent être par exemple l'information (incomplète) sur l'action de l'agent et sur les autres facteurs (environnement). Ainsi on a :

$$y = f(x, \lambda, a, z) \quad (1)$$

On suppose dans le modèle que l'agent détient toutes les informations sur son activité et qu'il peut

observer le résultat (x) et les facteurs (λ). Quant au principal on suppose :

1. Il peut observer a (activité de l'agent) et λ (l'environnement). En supposant en outre que le principal connaît la relation $x(a, \lambda)$, alors il peut aussi observer a et λ . Dans ce cas le facteur z est inutile et l'information (incomplète) n'est plus pertinente pour le principal (Slangen et al. 2008). Ce qui signifie que le schéma de paiement dépendra seulement du facteur (λ). Ainsi le principal choisira le schéma de paiement et une valeur de l'activité ou niveau d'effort (a) fourni par l'agent, de manière à maximiser sa propre utilité espérée (expected utility), sous la contrainte que l'agent reçoive au moins le minimum de son utilité espérée en accord avec son «reservation price» c'est-à-dire son «next-best» alternative. Une telle restriction est appelée «participation condition» (Slangen et al., 2008). Dans ce cas un «first-best optimum risk-sharing contract» est possible, lequel résoudra le problème de «moral hazard» ou problème d'incitation. On parle alors de «forcing contract» (Rees, 1985). Dans un tel contrat, le niveau d'effort d'un agent (valeur de a) est égal au niveau optimum d'effort de l'agent selon la perception du principal. Soit a_0 cet effort. Ainsi le principal peut promettre de payer un montant y_0 , si le niveau d'effort de l'agent est au moins a_0 , mais rien si le niveau d'effort est inférieur à a_0 . Dans de tels contrats, l'agent est forcé à amener son niveau d'effort à a_0 (Douma and Schreuder, 2002).
2. Le principal ne peut observer le niveau d'effort (a) et le facteur (λ) que partiellement ou pas du tout. Dans ce cas il y a l'existence d'information incomplète et aucune «first-best solution» mais seulement des «second-best» solutions seront possibles. En d'autres termes un problème de «moral hazard» surviendra (Rees, 1985), du fait que le principal ne peut observer ni l'activité de l'agent ni les facteurs environnants. Il doit alors admettre que, pour un schéma de paiement donné, l'agent choisira la nature et le niveau de l'activité (a) de telle sorte que son «expected utility» soit maximisée. Ceci va impliquer ainsi une valeur d'activité ou niveau d'effort (a) différent du niveau qui rendrait le schéma de paiement optimal. Dans ce cas une contrainte ou une incitation sous forme de «incentive-condition» doit être ajoutée à la «participation-condition» dans le schéma d'optimisation du principal.

C'est cette contrainte d'incitation supplémentaire qui induit le « second-best problem » par rapport au premier cas, le « first-best-optimum » (Rees, 1985).

Généralement c'est la situation (2) qui est plus répandue et le problème central de la Principal-Agent-Théorie est de trouver un schéma de paiement qui fournit un compromis optimal entre les gains du partage de risque (sharing risks) et les coûts d'incitation de l'agent (Slangen et al. 2008). 'Partager le risque' signifie que l'attitude au risque est très importante. Plus un agent a l'aversion au risque, plus la compensation ou prime demandée pour supporter le risque sera élevée. Ce qui implique donc que les coûts d'incitation d'un agent ayant l'aversion au risque peuvent être très élevés. Ainsi on estime qu'il est plus efficace de faire supporter le risque à la partie ayant le moins d'aversion au risque (Slangen et al. 2008). Un individu à aversion au risque étant un individu qui dans un choix donné entre une alternative à fixe revenu (R_1) et une autre à revenu incertain mais avec une valeur espérée égale à R_1 , préférera l'alternative à fixe revenu ($=R_1$). Dans l'approche du Principal-Agent on suppose que le principal est « risk neutral » (indifférent au risque) et que l'agent est soit « risk- neutral » soit « risk-adverse » (Douma and Schreuder, 2002). Pour un « risk-neutral agent » sa fonction d'utilité espérée est linéaire, soit par exemple :

$$U(y,a) = y-a \quad (2)$$

Avec (U) l'utilité espérée, (y) le revenu espéré et (a) l'effort (coût d'exécution de la tâche) à fournir par l'agent.

Pour un « risk-adverse » cette fonction est par contre concave et peut-être parmi tant d'autres formes fonctionnelles de la forme suivante (Kreps, 1990) :

$$U(y, a) = \sqrt{y} - a \quad (3)$$

Mais au delà des principales prémisses de ce modèle c'est-à-dire la rémunération ou la récompense de l'effort (comportement souhaité de l'agent) on admet que le principal pourrait aussi punir un comportement non souhaité de la part de l'agent en s'accordant sur des sanctions et en fixant des sommes de dommages appropriées (Göbel 2002). Ainsi par le biais des paiements de dommage contre des cas de violation possibles de l'agent, lesquels sont fixés de façon contractuelle et assignable en justice, le principal essaie de limiter par anticipation le risque de fraude de l'agent.

Les tentations aux fraudes de l'agent deviennent donc limiter, lorsqu'il sait qu'il s'attend à une sanction en cas de violation (Göbel 2002). Dans cette perspective aussi tout agent qui par manquement a beaucoup plus à perdre qu'à gagner représente aux yeux du principal un agent sûr. Pareillement aussi du point de vue de l'agent, toute relation attractive d'échange accroît sa crédibilité, qu'il jugera utile de conserver auprès du principal. Un vendeur (agent) par exemple qui dispose d'un client (principal) qui lui achète à prix élevés ses produits ne voudra pas décevoir ce client par crainte de se créer lui-même des préjudices (Klein & Leffler, 1981). Sur cette base un employeur pourrait par le biais de conditions particulières de travail, rendre des employés (agents) loyaux, parce que la crainte de la perte de l'emploi serait ainsi grande (Migrom and Roberts, 1992). L'octroi par le principal de rémunérations différentielles ex ante, abordé précédemment, et qui conduit au « self-selection » peut contribuer énormément à choisir avant la signature du contrat, des agents qui agiront dans l'intérêt souhaité du principal (Göbel, 2002).

Mesures de réduction de conflit d'intérêt par l'agent : Dans les approches de solution des «Agency problems» les contraintes informelles telles que la morale, la réputation, la loyauté, l'altruisme, et autres normes de conduite jouent également un rôle essentiel (North 1991, Nablî & Nugent, 1989), même si dans la littérature d'analyse économique peu d'intérêt leur est accordé. Ces valeurs sont censées être incarnées par l'agent, lequel peut aussi agir activement dans le sens de l'harmonie d'intérêt avec le principal. Ainsi sans même l'existence d'une prime contractuelle pour récompenser une bonne prestation, beaucoup d'agents jugent utiles, de donner le meilleur d'eux-mêmes, parce qu'ils veulent se faire une « bonne » réputation. La réputation apparaît donc comme un signal fort et difficilement falsifiable que l'agent peut émettre dans le cadre du « signaling » pour pouvoir accéder à des contrats nouveaux (Göbel 2002). Avant même la signature du contrat, l'agent peut par sa réputation signaler au principal qu'il est celui qui peut prendre en compte ses intérêts. Il peut également ex-post avoir envie de soigner sa réputation pour ménager les relations de service ou pour favoriser sa propre promotion. Ainsi dans un environnement où dominant l'information imparfaite et les comportements opportunistes, la réputation est d'un intérêt particulier, car elle permet au principal de réduire non seulement les dépenses mais aussi l'utilisation de mécanisme

d'application de contrat coûteux et sujet parfois à des erreurs (Milgrom and Roberts, 1992).

Dans sa contribution à la résolution des problèmes de « moral hazard » l'agent peut aussi se lier au principal et renoncer volontairement à utiliser ses marges de manœuvre favorisant les comportements opportunistes. Un tel comportement qui est appelé « commitment » (Milgrom and Roberts, 1992), peut se traduire en investissements irréversibles, qui n'ont de valeur qu'en liaison avec un principal donné. C'est le cas par exemple des machines spéciales pour la fabrication des pièces pour un client particulier donné (Göbel, 2002).

Le « Bonding » représente aussi une mesure des agents, par laquelle ils s'engagent à respecter une promesse ou une prestation auprès du principal (Milgrom and Roberts, 1992). L'agent peut déposer ainsi une somme comme garantie, qu'il peut sous des conditions formelles données perdre. Le cas le plus fréquent est le dépôt de caution que le locataire effectue auprès du propriétaire, lequel peut disposer de cette caution lorsque des dommages délibérés sont occasionnés par le locataire. Par un tel « Bonding », le principal a non seulement une grande assurance que l'agent va bien se comporter, mais il dispose également d'une compensation financière en cas de violation du contrat, ce qui l'immunise pratiquement ainsi contre tout mauvais comportement de l'agent. Le « Bonding » est une mesure de l'agent, cependant il est le plus souvent exigé du principal et n'est donc pas volontaire. Un agent qui volontairement se propose de déposer une garantie, donne ainsi un signal bien apprécié par le principal (Göbel, 2002).

4.3.1.3. Atténuation du comportement de l'« Homo Oeconomicus » basé sur l'intérêt particulier

L'accent est surtout mis ici sur l'établissement de « confiance » entre les contractants pour réduire le comportement basé sur la recherche de l'intérêt particulier. On suppose qu'une déviation du modèle de l'Homo Oeconomicus peut être observée chez les agents dignes de confiance. Au début d'une relation, le principal contrôle si possible l'agent. Lorsque celui-ci devient cependant digne de confiance, le principal s'en tient au fait que l'agent peut agir dans le futur aussi sans contrôle dans le sens de son intérêt.

La confiance facilite ainsi l'échange et il n'implique de ce fait ni de l'agent ni du principal de calcul

coûteux. La préférence pour un comportement digne de confiance est plutôt de mise. L'agent par exemple agit dans ce cas selon la règle de conduite intérieure «avec la bonne foi, on va plus loin » et se comporte toujours franc envers le principal, sans chaque fois examiner s'il maximise son utilité (Kirchgässner 1991, Göbel 2002).

5. Relation entre les différentes approches

Dans la littérature consacrée à l'économie néo-institutionnelle (ENI) les avis sont partagés sur les réponses à apporter aux questions relatives aux rapports existant entre les différentes approches. Ainsi les relations entre les approches, leurs points de ressemblance ou de divergence, leur importance relative restent encore des sujets très controversés (Göbel, 2002). Pour Richter & Furubotn (1996) la théorie des droits de propriété est l'approche la plus importante dans l'ENI car l'approche des coûts de transaction et l'approche du Principal-Agent sont des formes spéciales de cette théorie. Erlei et al. (1999) trouvent par contre que toutes les autres approches sont des théories spéciales de l'approche des coûts de transaction. De telles différences entre l'ordre d'importance des approches sont possibles (Göbel, 2002), puisque les problèmes majeurs que chacune des approches mettent en évidence, apparaissent dans la réalité toujours ensemble avec d'autres problèmes. Ainsi à chaque interaction économique réelle, les positions des droits de propriété sont touchées (approche de droits de propriété), des coûts de transaction surviennent (approche de coûts de transaction) et deux contractants au moins, poursuivant chacun ses propres intérêts sont impliqués (approche du Principal Agent) (Göbel 2002). Mais du fait que chacune des approches n'aborde qu'une facette d'un complexe de problèmes commun, il existe des chevauchements dans les idées qui peuvent se traduire par une certaine interdépendance entre les approches, comme c'est le cas par exemple entre la théorie des droits de propriété et celle des coûts de transaction. A toute dotation ou partage initial de droits de propriété par exemple correspondent des niveaux et des structures donnés de coûts de transaction qui lors d'un échange ou d'une nouvelle dotation des droits de propriété changent. Les types et niveaux de coûts de transaction varient ainsi avec les différents arrangements de droits de propriété (Degla, 1998). Différents niveaux de coûts de transaction (nuls, faibles ou élevés) et différents arrangements institutionnels conduisent donc à

différents niveaux d'efficience (Nabli et Nugent, 1989).

Dans l'analyse des relations entre individus l'approche des coûts de transaction et celle du principal-Agent affichent aussi bien des différences que des similitudes. Du point de vue des coûts de transaction les relations entre individus dans une firme (hiérarchie) se présentent autrement qu'entre des partenaires d'échange anonymes du marché achetant des biens et services. La question essentielle que l'approche traite ici est donc le choix de la forme de structure d'échange de prestations la plus appropriée (marché, hiérarchie, forme hybride etc.). Le point central est donc la différence entre les problèmes et leur solution (choix entre alternatives de structure). L'approche de Principal-Agent met par contre l'accent sur le fait que dans toutes les relations comme celles par exemple entre vendeur et acheteur, ou entre employé et employeur, les problèmes attendus sont semblables. La similitude des problèmes est donc au centre de l'approche du Principal-Agent.

En outre on peut aussi remarquer selon Göbel (2002) que :

- Les deux approches partent de la conception de l'homme « Homo Oeconomicus » incluant le comportement opportuniste.
- Si dans l'approche des coûts de transaction, du fait de la rationalité limitée (bounded rationality) les acteurs ne peuvent conclure que des contrats incomplets, dans celle du Principal-Agent les acteurs sont supposés être parfaitement rationnels. Ils peuvent ainsi sans problème et au choix conclure des contrats compliqués et complets, dans lesquels ex-ante tous les problèmes de la coopération future sont réglés une fois (comprehensible contract) (Hart, 1995).
- Du fait aussi de la rationalité limitée, les négociations de contrat dans l'approche de coûts de transaction ne sont pas sans coûts et les contrats incomplets sont sujets à des renégociations et des problèmes d'exécution. Ces coûts sont (en partie) ignorés dans l'approche du Principal-Agent. Dans la catégorie de coûts propres à l'approche du Principal-Agent et désignées par « agency cost » (Jensen and Meckling, 1976) se rapportent seulement les coûts résultant de l'accord (comme les primes incitatives), mais pas ceux résultant des

négociations de l'accord même, de sa signature, et ceux de la renégociation et de l'exécution du contrat (Hart 1995). Ainsi les coûts de transaction sont typiquement plus larges que les « Agency costs ».

- L'approche des coûts de transaction aborde les problèmes de l'économie relative à la division du travail de façon plus large que l'approche du Principal-Agent. Elle s'occupe des problèmes de motivation dont les sous-ensembles sont le problème d'évaluation et le problème de spécificité mais elle aborde aussi les problèmes de coordination (problème de mise à disposition et problème de recherche). On considère que le problème de mise à disposition se rapporte à la question de, comment un agent économique peut être sûr que la prestation ou le bien qu'il désire soit aussi exactement offert (mise à disposition). Quant à elle, l'approche du Principal-Agent suppose implicitement que le marché fait les offres convenables et que c'est au plus la recherche de ces offres qui crée des problèmes. Dans l'approche des coûts de transaction on pense par contre que particulièrement pour des prestations très spécifiques qu'il n'existe aucun offreur externe, car ce dernier dépendrait pratiquement d'un seul client qu'il menacerait par opportunisme. La mise à disposition doit alors ainsi être assurée d'une autre manière, et ceci par des directives à l'intérieur de la firme même, qui a besoin de la prestation.

Par une prise en compte très large des problèmes de transaction, l'approche des coûts de transaction appréhende exactement les différences entre les types de contrats (contrat d'achat, contrat d'ouvrage, contrat de travail), quand par contre l'approche du Principal-Agent tend à niveler ces différents types de contrat (Göbel, 2002).

Malgré ces différences on considère que les deux approches sont complémentaires surtout si l'hypothèse de contrats complets est atténuée dans l'approche du Principal-Agent (Hart 1995). Les deux approches ou tout au moins la branche descriptive de l'approche du Principal-Agent et l'approche de coûts de transaction pourraient même être fusionnée sous l'appellation de « théorie des contrats relationnels » (Richter & Furubotn 1996).

6. Conclusion

Depuis quelques décennies l'Economie Néo-institutionnelle est devenue une doctrine économique dont l'importance ne cesse de croître. Cette doctrine s'appuie sur trois courants de pensées principaux qui sont la théorie des droits de propriété, la théorie des coûts de transaction et la théorie du Principal-Agent. Pendant que la théorie des droits de propriété cherche à expliquer comment la dotation de droits de propriétés peut influencer de façon spécifique et prévisible l'allocation et l'utilisation de ressources, la théorie des coûts de transaction essaie de mettre en évidence quel est l'arrangement institutionnel ou mode d'organisation qui a l'avantage comparatif en cas de transactions. Quant à la théorie du Principal-Agent, elle permet d'analyser toute situation dans laquelle un individu, le principal, a une certaine relation avec un autre individu, l'Agent ou groupe d'individus, qui exécute une tâche spécifique engendrant des coûts pour le compte du principal. Entre ces différentes approches il existe aussi des similitudes que des différences qui font l'objet de débats non encore clos dans la littérature consacrée à l'Economie Néo-institutionnelle.

7. Références

- Alchian, A.A. (1965). « Some Economics of Property Rights », *II Politico*, 816-829.
- Alchian, A.A. (1969). « Corporate Management and Property Rights Economics », *Policy and Regulation of Corporate Security, American Enterprise Institute, Washington, D.C.*, pp. 337-360
- Alchian, A.A. and H. Demsetz (1972). «Production, Information Costs and Economic Organization», *American Organization Review*, Vol. 62, No. 5, pp. 777-795
- De Alesi, L. (1980). « The Economics of Property Rights: A review of the Evidence », *Research in Law and Economics*, Vol. 2, pp. 1-48
- Von Böventer, E., Illing, G., Bauer, A., Berger, H., Beutel, J., John, H. J. und R., Koll (1995). *Einführung in die Mikroökonomie*, 8 Auflage, R. Oldenbourg Verlag München Wien.
- Bromley, D.W. (1991). *Environment and Economy, Property Rights and Public Policy*, Cambridge
- Cheung, S.N.S. (1969). *The Theory of Share Tenancy*, Chicago, London
- Coase, R.H. (1937). « The Nature of the Firm », *Economica*, (November 1937) pp. 386-405
- Coase, R.H. (1993). Das Problem der sozialen Kosten. In Assman, H.-D., Kirchner, C., Schanze, E. (ed.): *Ökonomische Analyse des Rechts*, Tübingen, pp. 129-183
- Cohen, J.M., Uphoff, N.T., (1977). *Rural Development Participation: Concepts and Measures for Project Design, Implementation and Evaluation*. Centre for International Studies, Cornell University, New York
- Commons, J. (1934). *Institutional Economics: Its Place in Political Economic*. Madison
- Degla, P. (1998). *Agrarverfassung in Südbenin: Probleme der Bodenordnung und ihre Auswirkungen auf außerlandwirtschaftliche Erwerbstätigkeit*. Cuvillier Verlag Göttingen
- Demsetz, H. (1967). « Toward a Theory of Property Rights », *American Economic Review*, Vol. 57, pp. 347-359
- Douma, S.W., and H. Schreuder (2002). *Economic Approaches to Organizations*. Third Edition Prentice, Hall International, London
- Eggertson, T. (1990). *Economic Behavior and Institution*, Cambridge
- Erlei, M., Leschke, M., und D. Sauerland (1999). *Neue Institutionenökonomik*. Stuttgart

- FitzRoy, E.R., Z.J. Acs and Gerlowki, D.A. (1998), *Management and Economics of Organization*. Prentice Hall, London, 598 p
- Frey, B. (1993). « An Economic Analysis of the New Institutional Economics », *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft)*, Bd 149, pp 351-359
- Furubotn, E.G. and S., Pejovich (1972). « Property Rights and Economic theory: A Survey of Recent Literature », *Journal of Economic Literature*, Vol. X, No. 4, pp. 1137-1162
- Göbel, E. (2005). *Neue Institutionenökonomik, Konzeption und betriebswirtschaftliche Anwendungen*, Lucius & Lucius, Stuttgart
- Hamilton, J.H. and V. Y., Suslow (2005). *Übungen zur Mikroökonomie*, Pearson Studium, München, Boston etc.
- Hart, O. (1995). *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford University Press, Oxford
- He Yong (1994). « Economie Néo-institutionnelle et Développement – une analyse synthétique », *Revue d'Economie du Développement*, N° 4, pp 1-34
- Jensen, M. and W. Meckling (1976). « Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Cost and Capital Structure », *Journal of Financial Economics*, 3, pp; 305-360
- Kirchgässner, G. (1991). *Homo Oeconomicus*, Tübingen
- Klein, B. and K. Leffler (1981). «The Role of Market forces in Assuring Contractual Performance », *Journal of Political Economy*, Vol. 89, pp. 615-641
- Kreps, D. (1990). Corporate Culture and Economic Theory. In: Alt, J.E., Shepsle, K.A., (ed.), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge
- Nabli M.K. and J.B. Nugent (1989). *The New Institutional Economics and development, Theory and Applications to Tunisia*, Amsterdam, New York, Oxford, Tokyo
- Matthews, R.C.O. (1986). « The Economics of Institutions and the Sources of Growth », *the Economic Journal*, vol. 96, pp. 906-918
- Meier, G. (1989). *Leading Issues in Economic Development*, New York.
- Milgrom, P., and J., Roberts (1992). *Organization and Management*, Prentice Hall

- Newberry, D. M. (1989). Agricultural Institutions for Insurance and Stabilisation. In Bardhan (ed.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, pp. 267-296
- North, D.C. (1986), « The New Institutional Economics », *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (*Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*), Vol. 142, pp. 230-237
- North, D.C. (1991), « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, pp 97-111
- North, D.C., and J.J. Wallis. (1994). « Integrating Institutional Change and Technical Change In Economic History, A Transaction Cost Approach ». *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (*Zeitschrift für Gesamte Staatswissenschaft*), 150: 609-624
- North, D.C. (1995). The New Institutional Economics and Third World Development. In Harriss et al. (ed.), *The New Institutional Economics and Third World Development* (17-26)
- Pejovich, S. (1995). *Economic Analysis of Institutions and Systems*, London
- Picot, A. Dietl, H. and E. Franck (1999). *Organisation, eine ökonomische Perspektive*, 2. Aufl., Stuttgart
- Platteau, J.-P. (1992). *Land Reform and Structural Adjustment in Sud-Sahara Africa: Controversies and Guidelines*, FAO/Rome
- Pollak, R.A. (1985). « A transaction Cost Approach to Families and Households », *Economic Literature*, vol. 23 (2), pp. 581-608
- Pratt, J.w. and R.J., Zeckhauser (1985). Principals and Agents: and Overview. In Pratt, J.W., Zeckhauser, R.J. (Hrsg): *Principals and Agents: the Structure of Business*,(1-35) Boston.
- Rees, R. (1985). « The Theory of Principal and Agent, Part I», *Bulletin of Economic Research*, Vol. 37, pp. 3-26
- Richter, R. (1994). *Institutionen ökonomisch analysiert: zur jüngeren Entwicklung auf einem Gebiet der Wirtschaftstheorie*. Tübingen/Mohr
- Richter, R., and E., Furubotn (1996). *Neue Institutionenökonomik, eine Einführung und kritische Würdigung*, Tübingen.
- Simon A.H. (1961). *Administrative Behaviour*. Second Edition, Macmillan Company, New York, 259p

- Slangen, L.H.G., Loucks, A.L. and Slangen, A.H.L. (2008) *Institutional Economics and Economic Organisation Theory, an Integrated Approach*, Wageningen Academic
- Stiglitz, J.E. (1975). « The Theory of Screening, Education and the Distribution of Income » *American Economics Review*, Vol. 65, pp. 283-300
- Stiglitz, J.E. (1986). « The New Development Economics » *World Development*, vol. 14 (2), pp. 257-265
- Stiglitz, J.E. (1988). 'Economic Organization, Information, and Development. In Chenery, H. and T. Srinivasan (ed.), *Handbook of Development Economics*, Vol. 1 pp. 93-160
- Terberger, E. (1993). *Neo-institutionalistische Ansätze, Entstehung und Wandel, Anspruch und Wirklichkeit*, Wiesbaden 1994, zugl. Habil-Schr. Frankfurt/M.
- Todaro, M.P. (1989). A Model of Rural-Urban Migration. In G. Meier (ed), *Leading Issues in Economic Development*, New York.
- Uphoff, N. (1993). « Grassroots Organizations and NGOs in rural Development: Opportunities with Diminishing States and Expanding Markets », *World Development*, Vol. 21, No 4, pp. 607-622
- Williamson, O.E. (1990). *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus*, Tübingen Original: *The Economic Institution of Capitalism*, New York (1985)
- Williamson, O.E. (1991). « Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives », *Administrative Sciences Quarterly*, Vol. 36, pp. 269-296
- Williamson, O.E. (1993), « Transaction Costs Economics meets Posnerian Law and Economics», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, (*Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*), Bd. 149, pp. 99-118
- Williamson, O.E. (1996). *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press, New York
- Williamson, O.E., (1998). « Transaction Cost Economic. How it works; Where it Headed », *De Economist*, 146, pp. 23-58