

2-1 : Environnement institutionnel et arrangement institutionnel

Il revient à John Davis et Douglas North d'avoir introduit, dès 1971, une structuration de deux concepts centraux de l'approche néo-institutionnaliste en distinguant « l'environnement institutionnel » et « l'arrangement institutionnelle ».

1- L'environnement institutionnel

Il représente l'ensemble des règles formelles et informelles dans une société comme les traditions, les coutumes et la religion¹.

Selon North et Davis (1970) : « *l'environnement institutionnel désigne l'ensemble des règles politiques, sociales et légales qui permettent la structuration des bases de la production, l'échange et la distribution* »².

Ainsi Ménard (2003) définit l'environnement institutionnel comme étant « *l'ensemble des règles du jeu politiques, sociales et légales qui délimitent et soutiennent l'activité transactionnelle des acteurs* »³.

Lyazid Kichou et de Christian Palloix définissent l'environnement institutionnel comme « *le contexte légal, politique et économique qui encadre les arrangements institutionnels, comme les règles qui posent les bases de production, d'échange et de distribution, des droits de propriété et contrat* »⁴.

¹ Tugrul Temel, « The institutional fram work of Turkey and Turkish agriculture » in « Turkey in the European Union : Implication for agriculture food and structural policy » edited by A.J.Oskam, Published by CABI, publishing , UK, USA, 2005, p27.

² R.Maria Saleth, Ariel Dinar, « The institutional economic of water : Across-Countries analysis of institutions and performance » a co publication with the World Bank, published by Edward Elgar publishing limited, Chaltenhan, UK, Northampton Ma, USA, Reprinted and Bound in Great Britain by MPG books ltd bodwin, cornwall, Uk 2001, p25.

³ Claude Ménard, l'approche néo- institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats. L'Harmattan, cahiers d'économie politique, 2003/1 ,N° 44, pp103-118, p04.

⁴ Lyzid Kichou et Christian Palloix « L'Algérie et l'optique de Barcelone : Changement Institutionnel et Inerties Conflictuelles », présenté dans colloque « économie méditerranée monde arabe », intégration euro-

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

De façon générale, on peut dire que l'environnement institutionnel représente l'ensemble des normes et règles du jeu qui cadrent l'action individuel ou collective en imposant des contraintes, mais aussi en fournissant des supports plus ou moins efficaces à l'organisation des transactions. Ces règles peuvent être formelles, par exemple le régime juridique des droits de propriété, mais aussi des règles informelles comme les coutumes et croyances contribuant à structurer l'activité économique.

2- L'arrangement institutionnel

Il représente l'arrangement entre les différentes unités économiques qui permettent la coordination ou la concurrence entre ces unités¹. Il renvoie aux modes d'utilisation des règles par les acteurs, ou plus exactement, aux modes d'organisation des transactions dans le cadre de ces règles².

Ménard (2004) définit l'arrangement institutionnel comme « *la façon dont les agents structurent leurs activités de production et d'échange dans le cadre des règles définies par les institutions* »³.

Un arrangement institutionnel est un arrangement entre unités économiques qui gouverne la manière dont ces unités peuvent coopérer et/ou se concurrencer. [...] Les lois instituant la société par actions fournissent un exemple d'arrangement institutionnel. [DAVIS & NORTH 1971, p. 7-8].

De façon générale, l'arrangement institutionnel capte la façon dont les agents opérant dans un cadre fixé par les institutions. Autrement dit l'arrangement institutionnel représente l'ensemble des règles qui définissent le comportement des agents.

méditerranéenne et évolutions structurelles et institutionnelles des économies méditerranéennes. Septembre 2002.

¹ Jeff Neilson & Bill Pritchard « Value Chain struggles : Institutions and governance in the plantation districts of south India », published by Black Well Publishing, UK, USA, printed in Malaysia, 2009, p50.

² Claude Ménard, op.cit, p04.

³ Ménard .c (2004) ;L'économie des organisations ,Paris, La Découverte.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

2-2: Le changement institutionnel

North (1990) définit le changement institutionnel comme étant « *l'interaction continue et mutuelle entre les institutions (les règles du jeu formelles et informelles) et les organisations (considérées comme des joueurs) dans un contexte de rareté et de concurrence* ». Ces institutions changent sous l'effet des organisations, c'est-à-dire : les organisations permettent le changement des institutions. North affirme que les choix et les institutions formelles et informelles du passé affectent les choix et les institutions du présent se qui va engendrer un phénomène appelé « path dependence »¹ (dépendance par rapport au sentier) qui permet de comprendre le processus du changement institutionnel, autrement dit, le concept « path dependence » fait référence à une formule claire qui implique que le présent est dans une large mesure conditionné par le passé.

Avant d'aller plus loin, allons voir quel est la différence entre organisations et institutions ?

2-3: Distinction entre organisation et institution

a- Les organisations.

Les deux concepts organisation et institution sont souvent confondues ou utilisés de manière polysémique. En effet, l'organisation fait l'objet de nombreux débats d'actualité et attire l'attention de plusieurs disciplines scientifiques.

François Bourricaud (1989) définit une organisation comme la forme sociale qui, par application d'une règle et sous l'autorité de leaders, assure la coopération des individus à une œuvre commune, dont elle détermine la mise en œuvre et répartit les fruits.²

Les organisations sont un ensemble d'acteurs ou un groupe d'individus s'engageant dans une activité téléologique et dont les objectifs peuvent être communs.³ Elles se composent d'organisations politiques, économiques, sociales et éducatives.

¹ Hugues Draelants; Ouvrage: Réforme pédagogique et légitimation- le cas d'une politique de lutte contre le redoublement, chapitre 2 : l'analyse du processus de changement institutionnel ; 2009 ; Edition De Boack ; p10 ;

² François Bourricaud ,Les Organisations, in Patrick Joffre et Yves Simon , Encyclopédie de gestion, Economica, t. 2, 1989, pp. 2008 à 2022.

³ North.D, "Institutional change: a framework analysis", 1990, p3.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

North distingue aussi plusieurs types d'organisations politiques (partis, assemblées...), économiques (entreprises, syndicats...), sociales (clubs, associations...) et éducatives (écoles, universités...) (North 1990, p 5).

b- Les institutions

Selon North, les institutions sont les règles du jeu qui façonnent les interactions humaines dans une société, et les organisations sont les acteurs du jeu (les joueurs). Et les premières (les institutions) changent sous l'effet de l'activité des secondes (les organisations).

Section 03 : les nouvelles théories institutionnelles

3.1: La théorie des coûts de transaction

Les théories classiques et néo-classiques sont fondées sur l'hypothèse que les mécanismes de marché (ajustement des offres et des demandes en fonction des prix) suffisent à coordonner les activités économiques individuelles. En toute logique l'entreprise, groupement d'individus, n'a pas de place dans ce cadre d'analyse¹.

Pourtant, Coase (1937) développe la notion de « coût de transaction » (coûts de l'information, coûts de négociation, coûts de rédaction des contrats et le contrôle de leur exécution...) pour expliquer l'émergence de l'entreprise². Il définit les coûts de transaction comme « *les coûts d'utilisation du système de prix* » ou *les coûts d'effectuation des échanges dans un marché libre. Ainsi, les coûts de transaction dans un marché financier sont les coûts d'investissement dans la bourse des valeurs (commissions, taxes, coûts d'opportunité, coûts d'accès à l'information financière)* »³.

Le recours au marché pour se procurer des facteurs de production comporte un coût dit de transaction et entraîne un risque. L'entreprise peut donc en conclure qu'elle doit *internaliser* la production de certains facteurs. Mais la production au sein de l'entreprise entraîne des coûts de coordination. Lorsque la taille augmente, à partir d'un certain volume d'activités,

¹ Toni Alberto, Pascal Combemale, « Comprendre l'entreprise, Théorie, Gestion, Relations sociales », Edition : Armand Colin, 4^{ème} édition, 2006, p07.

² Pierre Conso, Farouk Hémici, « L'entreprise en 20 leçons, Stratégie, Gestion, Fonctionnement », Edition : Dunod, 4^{ème} édition, Paris, 2006, p40.

³ Ning Wang : Measuring transaction cost: an incomplete survey, 2003, Ronald Coase Institute, Working paper number 2, p02.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

l'information circule mal, et les coûts de coordination augmentent. L'entreprise peut alors amenée à *externaliser* la production.¹

O .Williamson (1975) a repris et approfondi cette thèse en soulignant que les coûts de transaction sont liés au degré de complexité et d'incertitude de l'environnement ainsi qu'à certains facteurs humains, en particulier « la rationalité limitée des agents, les comportements individualistes et opportunistes ». L'entreprise efficiente sera celle qui minimisera ses coûts de transaction, lesquels croissent avec le degré de spécificité des actifs, et maximisera ses profits .

3.2: La théorie de l'agence

La théorie de l'agence, ou encore « théorie de la relation d'agence »² propose une vision contractuelle de la firme, structurée par des relations d'agence définie comme des situations où un agent appelé « principal ou mandant », délègue tout ou partie de son pouvoir de décision à un autre agent dénommé « mandataire » (B.de Montmoillon). C'est le cas :

- Quand un actionnaire confie la gestion de l'entreprise à un manager.
- Quand un employeur confie un travail à un salarié.
- Quand un épargnant confie la gestion de son portefeuille à une banque.

Cette théorie souligne les problèmes d'asymétrie de l'information et de comportements opportunistes, inévitables en cas de conflit d'intérêt entre le mandant et le mandataire, ce qui entraîne des coûts, appelés « coûts d'agence » (frais de surveillance...)

La théorie de l'agence tente de définir les formes d'organisation et les types de contrats susceptibles de minimiser ces coûts³.

En définitive, cette théorie n'est que le prolongement de la théorie néoclassique et de la théorie financière. Elle admet que le fait de gérer l'entreprise à plusieurs (manager, propriétaire) conduit à un sous optimum par rapport à l'entreprise traditionnelle propriété d'un

¹ Pierre Conso, Farouk Hémici, op.cit, p40.

² Pierre Conso, Farouk Hémici, op.cit, p40.

³ Toni Alberto, Pascal Combemale, op.cit, p09.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

seul agent économique. Elle introduit une contrainte d'ordre qualitatif sous la forme d'un coût¹.

3.3: La théorie des droits de propriété

Les principaux auteurs de cette approche sont : Coase (1960), Armen Alchian(1965,1977), Harold Demsetz (1967), Henry Manne (1965), S.Pejovich et E.Furubon. Ces auteurs n'ont pas donné une définition définitive des droits de propriété.

Selon Pejovich : « *les droits de propriété sont des relations codifiés sur l'usage des choses* »².

Pour H.Demsetz(1967), les droits de propriété sont « *un moyen permettant aux individus de savoir ce qu'ils peuvent raisonnablement espérer dans leur rapport avec les autres membres de la communauté* »³.

Libecap définit les droits de propriété comme étant « *des institutions sociales qui définissent ou délimitent l'ensemble des privilèges octroyés aux individus sur des ressources spécifiques tels que les terrains ou l'eau* »⁴.

La théorie des droits de propriété considère tout échange entre agents, et en fait tout relation de quelque nature qu'elle soit, comme un échange de droit de propriété sur les objets. Elle consiste à expliquer comment les comportements des agents économiques sont influencés par les différents systèmes de droit de propriété et quelles sont les conséquences sur le bien être social et les processus économiques ?

¹ Pierre Conso, Farouk Hémici, op.cit, p40.

² Jacques Igalens, Sebastien Point, Vers une nouvelle gouvernance des entreprises face à ses parties prenantes,2009 ; édition Dunod ; Paris ; p50.

³ Property rights are an instrument of society and derive their significance from the fact that they help a man form those expectations which he can reasonably hold in his dealings with others. Extrait de l'article "toward a theory of property rights", The American Economic Review, Vol. 57, No. 2, Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1967), pp 347-359.

⁴ Joseph Mahoney; Economic foundations of strategy; Property right theory, chapter 3;2005; A sage publication series; p111.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

Cette théorie étudie ainsi les systèmes de droits de propriété, ou régimes de propriété. Elle souligne par exemple l'importance de l'existence de droits de propriété clairement définis pour le bon déroulement de l'activité dans une économie de marché, sinon les agents ne sont pas incités à s'engager dans des activités productives car leurs gains ne sont pas assez protégés par les droits de propriété.

▪ Les attributs des droits de propriété

Les droits de propriété sont définis par les pratiques qu'ils autorisent :¹

Usus (droit d'usage) : utilisation du bien dont l'individu est propriétaire.

Fructus (droit au revenu résultant de l'usage) : le propriétaire est bénéficiaire des résultats de l'utilisation de son droit d'usus sur le bien qu'il possède.

Abusus : le propriétaire peut transmettre son droit, le détruire, le vendre.

Ainsi, nous pouvons distinguer 3 critères des droits de propriété :

- ✓ La subjectivité : seule une personne peut se voir investir du droit sacré à la pleine propriété. Ce critère renvoie à l'axiome d'autonomie des agents.
- ✓ L'exclusion : il ne peut y avoir de propriété simultanée sur un même objet. Un droit est assimilé à un individu et réciproquement.
- ✓ Le transfert : le propriétaire peut transmettre son droit par la vente ou location².

▪ Les types de régimes de propriété

Il existe 4 régimes de propriété : privée, commune, publique (étatique), et l'absence de propriété.

- La propriété privée :

Correspond à la propriété détenue par les individus titulaire de droit d'utilisation, de transfert et d'exclusion des autres de la ressource. La fonction première de ce type de droit est de fournir aux individus des incitations à créer, conserver et valoriser des actifs.³

¹ Jacques Igalens-Sebastien Point, op.cit,p8.

² Joseph Mahoney; Op.cit,p111.

³ Ismael MAHAMOUD HOUSSEIN, thèse pour l'obtention d'un doctorat en science économique, sous titre « contraintes institutionnelles et réglementaires et le secteur informel à DJIBOUTI », université de PARIS 12-VAL DE MARNE , p70.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

- La propriété commune :

Elle est possédée par plusieurs personnes, aucune d'entre eux ne pouvant exclure les autres mais chacun pouvant exclure les non propriétaire, exemple : les escaliers d'un immeuble.

- La propriété publique (étatique) :

Elle est une forme étendue de propriété collective (possédée par tous les citoyens mais, en fait, contrôlée par les élus).

- L'absence de propriété

Caractérisé une situation où personne ne détient de droit de propriété sur la ressource et ne peut ni la vendre, ni exclure les autres du bénéfice de cette ressource, exemple : l'air.

▪ Le théorème de Coase

Coase affirme que l'existence d'un marché des droits de propriété permet aux agents économiques de coordonner de façon optimale les droits de propriété. Il cherche à répondre à la question suivante : quelle conséquence à la répartition initiale des droits de propriété sur l'allocation des ressources par le marché ? Il ajoute que les droits de propriété obéissent à une logique du marché et se régulent spontanément, ainsi, l'Etat a un rôle primordial dans la protection des droits de propriété car un bon régime de droit de propriété va inciter les firmes à se conformer aux règles du jeu et à être productive et du coup elles participent à la croissance économique du pays¹.

3.4: La théorie du choix rationnel

La théorie du choix rationnel est un modèle d'explication utilisé par les théoriciens des sciences sociales afin d'interpréter le comportement humain². C'est une théorie de l'action dont l'explication repose exclusivement sur les motivations individuelles. Elle possède plusieurs appellations : rational choice, problème de l'action collective, recherche de

¹ Coase, 1961.

² Emily Hauptmann, "Putting choice before democracy: a critique of rational choice theory", published by state University of New York press, Albany, USA, 1996, p03.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

microfondements ou individualisme méthodologique...¹. Toutefois, cette théorie est utilisée fréquemment au sein de différentes disciplines comme la sociologie, l'économie, la science politique et l'anthropologie. L'auteur classique le plus important de cette approche est Gary Becker qui avait énoncé le postulat fondateur comme suivant « *tout comportement humain peut être conçu comme mettant en jeu des participants qui maximisent leur utilité à partir d'un ensemble stable de préférences et qui accumulent la quantité optimale d'informations et autres intrants sur une variété de marché* »². La théorie du choix rationnel attribue aux agents un comportement rationnel, qui en raison d'un certain nombre de référence, adoptent un comportement en visant le plus grand profit ou le moindre mal ³. Pour expliquer les phénomènes, les comportements des agents sont mobilisés à partir de la rationalité instrumentale qui est basée sur la prémisse que les individus choisissent invariablement de manière à favoriser l'atteinte de leur objectif : ils font de leur mieux selon les circonstances « *instrumental rationality is defined as the choice of actions which best satisfy a person's objectives* »⁴.

Dans le cadre de la rationalité instrumentale, l'agent évalue l'utilité pouvant être générée par chacun des opportunités possibles. Il est présumé que l'agent a des préférences et que l'intégration comparée de celle-ci génère ce qu'il est possible d'appeler une échelle de préférence. « *A preference ordering is a ranking of all possible outcomes in accordance with one's preferences* »⁵. Considérant l'ensemble des opportunités auquel l'agent est confronté, l'action est jugée rationnelle s'il choisit de manière à maximiser sa préférence la plus élevée.

¹ Loic .J.D Wacquant and Craig Calhoun, Intérêt, rationalité et culture : à propos d'un récent débat sur la théorie de l'action .acte de la recherche en science sociale, Chicago, 1989, p03.

² Loic .J.D Wacquant and Craig Calhoun, p03.

³ Richard A.Wandling, Eastern Illinois University "relationality and relational choice in 21st century political science: A reference Hand book, edited by John.T.Ishiyama and Marijke Brewing, published by SAGE publications, California,USA,2011,p39.

⁴ Shaun Hargreaves Heap, The Theory of Choice, Oxford, Blackwell Publishers, p. 4

⁵ Shaun Hargreaves Heap,p 346.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

Les postulats fondamentaux régissant le processus de délibération rationnel

✓ Maximisation

Pour un grand nombre d'économistes, une personne rationnelle est nécessairement engagée dans un processus de maximisation : celui de l'utilité. Au cours de la délibération, l'agent compare les opportunités et choisit l'alternative qui, selon ses croyances est la plus avantageuse pour lui.

✓ Cohérence

Un choix est rationnel si celui-ci correspond à l'échelle des préférences de l'agent, qui elle est obtenue par la comparaison des différentes opportunités possibles et la conversion des préférences en des fonctions d'utilité.

Dans son article sur la sociologie économique, Coleman (1994) a procédé à un élargissement de la théorie du choix rationnel, il distingue 4 éléments centraux de la théorie du choix rationnel provenant de la théorie économique. Ces derniers, incluent l'individualisme méthodologique, le principe de la maximisation de la fonction d'utilité comme ressort de l'action individuelle, le concept de l'optimum social et le concept d'équilibre du système¹.

▪ Faiblesses de la théorie du choix rationnel

Voici quelques critiques pouvant être adressées à cette théorie :

- La théorie du choix rationnel ne s'intéresse pas à la formation, à la spécification et au changement des préférences de l'agent pour établir la rationalité de sa décision.
- La théorie maintient un grand nombre de suppositions concernant son objet d'analyse. Parmi ces suppositions, celle stipulant que les préférences individuelles demeurent stables. Cependant, comme le mentionne les tenants de l'économie institutionnelle de la pensée économique, les préférences de l'agent se modifient nécessairement par différents facteurs externes auxquels il est confronté dans la réalité. Les préférences ne peuvent donc pas demeurer stables.
- Un agent ne possède pas l'information nécessaire concernant les opportunités ou la capacité à calculer l'ensemble des variables présentes dans la situation à l'intérieur

¹ Emmanuel Lazega, rationalité, discipline sociale et structure, Presses de Sciences Po, 2003/2 - Vol. 44. pages 305 à 329, p03.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

de laquelle il se trouve pour faire un choix considéré comme étant rationnel. A cette problématique, Herbert Simon propose une alternative : celle de la rationalité limitée. du fait de l'incertitude et le manque d'informations, la rationalité des agents est limitée¹.

3.5: La théorie des jeux

La théorie des jeux est un outil d'analyse des comportements humains qui a connu un essor considérable depuis la parution de l'ouvrage de Von Neumann et O.Morgenstern « The Theory of Games and Economic Behavior » (d'abord édité en 1944, avec le deuxième et troisième en 1947 et 1953). Ils ont défini un jeu en tant que n'importe quelle interaction entre les agents et qui est régie par un ensemble de règles, spécifiant les mouvements possibles pour chaque participant et un ensemble de résultats pour chaque combinaison possible des mouvements. Cette théorie peut être appliquée à presque toute interaction sociale où les résultats d'un individu sont affectés non seulement par ses propres actions, mais aussi par les actions des autres².

Les règles du jeu

Les règles du jeu sont l'ensemble des paramètres et d'hypothèses qu'il faut exister pour qu'on puisse dire qu'un jeu existe.

1- Définition d'un jeu

On appelle jeu, toute interaction entre plusieurs décideurs ayant des intérêts partiellement (ou totalement) opposés, où chacun en possession d'un ensemble d'actions parmi lesquelles il fait son choix et dans un cadre défini à l'avance, qui permet de déterminer qui peut faire quoi et quand. Une fois que les décideurs (joueurs) ont fait leurs choix, ils reçoivent chacun un gain et ces gains constituent la valeur de ce jeu. Lorsqu'il existe une interaction décisionnelle entre plusieurs personnes, on peut dire qu'ils sont entrain de jouer un jeu entre eux.

¹ Emile Robert Machey, University of Arkansas, "street-Level Bureaucrats and the shaping of University Housing policy and procedures" published by Proquest , LLL,UMI, Microform,USA,2008,p17.

² Shaun P.Hargreaves Heap and Yanis Varoufakis "GAME THEORY, A Critical Introduction", second edition ,published by Routledge, London ,UK,2004,p2-3.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

2- Définition d'un joueur

Un joueur est un acteur qui devra au cours du jeu prendre une ou plusieurs décisions.

Chaque joueur est caractérisé par les possibilités de suites d'actions qui s'offrent à lui, on appelle ces actions les stratégies, ainsi que par ses motivations, et ses préférences.

3- Les stratégies

Ensemble d'action ou choix face à un joueur. « Le concept de base pour décrire le comportement des joueurs est celui de stratégie. Une stratégie est une description complète de la façon dont un joueur entend jouer du début à la fin du jeu. En ce sens, une stratégie est un concept beaucoup plus complexe qu'une simple action. Une stratégie doit spécifier quelle action le joueur compte poser à chacun de ses ensembles d'information. Par ailleurs, il s'avère important de préciser en détail les stratégies de chaque joueur, même dans des circonstances qui ne risquent pas de se produire ».

4- Profil de stratégie

Ensemble de stratégie choisit par un joueur. D'après Patrick Gonzalez et al : « *Dans un jeu, chaque joueur doit jouer une de ses stratégies. Lorsque l'on regroupe les stratégies choisies par les joueurs, on obtient un profil de stratégies. Puisque la stratégie d'un joueur décrit toutes les actions que ce joueur compte éventuellement entreprendre, la spécification d'un profil de stratégies nous permet de décrire complètement un déroulement possible du jeu* »

5- Connaissance commune

Patrick Gonzalez et al dans son livre intitulé (Jeux de société, une initiation à la théorie des jeux) considère que la connaissance commune est la plus importante hypothèse dans la théorie des jeux : « *C'est une hypothèse implicite sur lesquelles est fondée la théorie des jeux, celle de la connaissance commune est sans doute la plus problématique. On suppose ainsi que chaque joueur connaît la structure du jeu, le nombre de joueurs, leurs ensembles de stratégies, leurs préférences à l'égard des résolutions possibles du jeu (i.e. des profits de stratégie pouvant être joués). L'hypothèse de connaissance commune signifie que tous les joueurs savent communément qu'ils partagent cette connaissance du jeu. En situation de*

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

connaissance commune, chaque joueur a la capacité de se mettre à la place des autres joueurs pour évaluer les mérites des stratégies qui s'offrent à lui ».¹

6- Ensemble d'information

La distinction entre une information complète et incomplète n'est pas du tout la même que celle entre l'information parfaite et imparfaite. Pour dire qu'un jeu est d'information parfaite ou imparfaite est de dire quelque chose au sujet de ses règles. Dire qu'un jeu est d'une information complète ou incomplète est de dire quelque chose sur ce qui est connu sur les circonstances dans lesquelles le jeu est joué. Cela signifie que suffisamment d'informations ont été fournies pour permettre au jeu d'être analysés. Pour que cela soit vrai en général, plusieurs choses sont prises à la connaissance commune².

L'information dont dispose chaque joueur à son tour de jouer, est un élément clé qui influence le déroulement du jeu³.

Les types de jeux

J. Von Neumann et O. Morgenstern (1944) distinguent 3 types de jeux

- Les jeux coopératifs et les jeux non coopératifs

➤ Les jeux coopératifs

Les jeux coopératifs sont des jeux sans conflit, les intérêts des joueurs se coïncident. Quelques auteurs disent que les jeux purement coopératifs ne sont pas des jeux au vrai sens du terme, parce que les joueurs ont le même intérêt donc on peut les considérer comme un seul joueur.⁴

¹ Patrick Gonzalez Jean Crête « Jeux de société une initiation à la théorie des jeux en sciences sociales », les presse de l'université de Laval , Canada 2006. P09-20.

² Ken Binmore , "Fun and Games, a Text on Game Theory", D. C. Heath and Company Lexington, Massachusetts, Toronto, 1992, p 501.

³ Patrick Gonzalez Jean Crête « Jeux de société une initiation à la théorie des jeux » les presse de l'université de Laval 2006. p 80.

⁴ Anthony Kelly —Decision Making using Game Theory, An introduction for managers, Cambridge University Press, New York, United States of America 2003.pg 72-73.