

Regards sur la Corruption : Entre Microéconomie et Économie Comportementale

Rethinking Corruption: At the Crossroads of Microeconomics and Behavioral Economics

BAMAAROUF Chaimaa

Doctorant

Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Ain Sebaa
Université Hassan II Casablanca
Laboratoire de Recherche en Management Information & Gouvernance

OUKARFI Samira

Professeure d'Enseignement Supérieur

Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Ain Sebaa
Université Hassan II Casablanca
Laboratoire de Recherche en Management Information & Gouvernance

Date de soumission : 20/08/2025

Date d'acceptation : 16/10/2025

Pour citer cet article :

BAMAAROUF.C. & OUKARFI.S. (2025) « Regards sur la Corruption : Entre Microéconomie et Économie Comportementale », Revue Française d'Économie et de Gestion « Volume 6 : Numéro 11 » pp : 75- 97.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé

Cet article explore les fondements de la corruption en croisant les approches microéconomiques et comportementales pour offrir une vision globale de ce phénomène complexe. Les théories économiques traditionnelles, telles que le modèle coûts-bénéfices de Becker (1968) et la théorie de l'agence, expliquent les comportements corruptifs par un calcul rationnel des bénéfices, des coûts et des probabilités de détection. Ces approches mettent l'accent sur la nécessité de renforcer la transparence institutionnelle, les mécanismes de contrôle et les sanctions pour limiter les opportunités de corruption. En parallèle, l'économie comportementale enrichit cette analyse en intégrant des dimensions psychologiques, notamment les biais cognitifs comme l'aversion aux pertes et l'effet de cadrage, ainsi que les émotions morales, telles que la culpabilité et la honte. Ces travaux montrent comment les normes sociales, la réciprocité et la confiance façonnent les dynamiques interpersonnelles au sein des réseaux corrompus. L'article souligne l'importance d'une approche intégrative qui combine les perspectives économiques et comportementales pour mieux comprendre et combattre la corruption.

Mots clés : Corruption ; Microéconomie ; économie comportementale ; Théorie d'agence ; Biais Cognitifs.

Abstract

This article examines the foundations of corruption by bridging microeconomic and behavioral approaches to offer a comprehensive understanding of this complex phenomenon. Traditional economic theories—such as Becker's cost-benefit model (1968) and agency theory—explain corrupt behavior through rational calculations of expected benefits, costs, and probabilities of detection. These approaches emphasize the need to strengthen institutional transparency, control mechanisms, and sanctions to reduce opportunities for corruption. In parallel, behavioral economics enriches this analysis by incorporating psychological dimensions, notably cognitive biases such as loss aversion and framing effects, as well as moral emotions like guilt and shame. This body of work highlights how social norms, reciprocity, and trust shape interpersonal dynamics within corrupt networks. The article underscores the importance of an integrative approach that combines economic and behavioral perspectives to better understand and combat corruption.

Keywords: Corruption; Microeconomics; Behavioral Economics; Agency theory; Cognitive biases.

Introduction

La corruption est un phénomène complexe qui érode les fondements des sociétés et entrave leur développement économique tout en sapant la confiance dans les institutions. Affectant tous les secteurs, elle fragilise les structures sociales et économiques. Selon des estimations du Forum Économique Mondial (2008), elle représente environ 5 % du PIB mondial, soit 2,6 trillions de dollars. Les données récentes de **Transparency International (CPI 2024)** confirment une **stagnation persistante** : la moyenne mondiale s'élève à **42,7/100**, avec plus des deux tiers des pays en dessous de 50, ce qui traduit une corruption perçue comme endémique. En **Afrique du Nord**, la tendance est similaire, avec une moyenne régionale stable à **39/100 en 2024**, soulignant les limites des réformes engagées et la difficulté à renforcer la crédibilité institutionnelle. Ces constats rejoignent les indicateurs de gouvernance de la Banque mondiale (2024), qui insistent sur un déficit d'application des règles et des sanctions, ainsi que sur la nécessité de dispositifs plus effectifs de prévention et de contrôle. En dépit des efforts de lutte, notamment par Transparency Internationale et l'OCDE, la corruption persiste, touchant aussi bien les économies émergentes que les pays développés.

Historiquement, la conceptualisation de la corruption remonte à l'Antiquité, où Aristote la considérait comme une défaillance morale et collective, tandis que Machiavel, au XVI^e siècle, associait son émergence à l'exercice incontrôlé du pouvoir. Depuis les années 1980, les économistes comme Becker (1968) Akerlof (1970), et Bardhan (1997) ont approfondi cette réflexion en analysant la corruption sous l'angle des coûts et bénéfices. Plus récemment, l'économie comportementale et les sciences cognitives ont enrichi cette compréhension en intégrant des dimensions psychologiques, telles que les émotions, les biais cognitifs et les normes sociales.

Dans cette optique, la question centrale réside dans la compréhension fine des ressorts de la corruption : pourquoi ce phénomène persiste-t-il malgré les mesures adoptées ? Dans quelle mesure la combinaison des approches microéconomique et comportementale permet-elle de mieux comprendre les mécanismes sous-jacents de la corruption et d'enrichir les politiques publiques de prévention ? Si la corruption a longtemps été interprétée à travers le prisme de la **rationalité économique**, considérée comme un choix délibéré fondé sur un calcul coûts-bénéfices (approche microéconomique classique), les avancées récentes de l'**économie comportementale** ont profondément renouvelé cette lecture. Elles introduisent de nouvelles variables explicatives — telles que les **biais cognitifs**, les **normes sociales** et les **émotions** —

qui permettent de mieux comprendre les déviations par rapport au modèle de l'agent parfaitement rationnel.

L'objectif principal de ce travail est donc d'explorer les apports croisés de la microéconomie et de l'économie comportementale à l'analyse de la corruption. Il s'agira de mieux comprendre les mécanismes psychologiques, cognitifs et sociaux qui influencent les comportements individuels et collectifs liés à la corruption, tout en mettant en évidence les limites des modèles existants et en proposant des pistes pour enrichir les politiques publiques de lutte contre ce fléau.

Pour répondre à cette problématique, le travail s'articule autour de trois axes. La première partie expose les fondements microéconomiques de la corruption en s'appuyant sur la théorie du choix rationnel et l'analyse des incitations. La deuxième partie mobilise les apports de l'économie comportementale afin d'examiner comment les biais cognitifs, les préférences sociales et les émotions influencent les décisions individuelles. Enfin, la dernière partie propose une analyse intégrée de ces deux approches, en mettant en évidence leurs complémentarités et leurs implications pour les politiques publiques.

Revue de Littérature

1. La corruption est le résultat d'un calcul rationnel

L'analyse coûts-bénéfices, popularisée par Becker (1968) dans son article fondateur *Crime and Punishment : An Economic Approach*, offre un cadre théorique fondamental pour comprendre les comportements corruptifs. Ce modèle repose sur l'hypothèse que les individus, y compris les agents impliqués dans des actes de corruption, sont des acteurs rationnels cherchant à maximiser leur utilité. Ils prennent leurs décisions en fonction d'une comparaison entre les bénéfices potentiels et les coûts attendus d'un acte, qu'il soit légal ou illégal.

Dans le contexte de la corruption, le modèle postule que les agents évaluent les gains économiques directs qu'ils peuvent obtenir, tels que les pots-de-vin, les profits détournés ou les avantages illégaux, face aux coûts associés, qui incluent les sanctions légales, les amendes, l'incarcération ou l'altération de la réputation. Ces coûts sont pondérés par la probabilité de détection et de sanction, souvent perçue comme faible dans les environnements où les systèmes de contrôle sont inefficaces.

Becker (1968) formalise cette logique en intégrant trois variables principales :

- 1.1. **Les bénéfices attendus** : Correspondent aux avantages matériels ou immatériels résultant de l'acte corruptif. Par exemple, un agent public peut accepter un pot-de-vin

pour accélérer une procédure administrative ou accorder un contrat public à une entreprise spécifique.

1.2. Les coûts attendus : Incluent les sanctions potentielles (amendes, peines de prison) et les répercussions sur la carrière ou la réputation de l'individu corrompu.

1.3. La probabilité de détection : Reflète l'efficacité des mécanismes de surveillance et de sanction. Une faible probabilité de détection réduit le coût perçu de la corruption, augmentant ainsi l'attractivité de l'acte.

Selon ce modèle, la décision de s'engager dans des comportements corruptifs dépend de la différence entre les bénéfices anticipés et les coûts attendus. Si cette différence est positive et suffisamment significative, l'agent tend à percevoir la corruption comme une option rationnelle et avantageuse d'où il est plus susceptible d'opter pour un comportement corruptif.

De ce cadre, Garoupa (2014) adapte le modèle coûts-bénéfices à la corruption, insistant sur la collusion entre acteurs corruptifs et l'impact des institutions faibles. Il note que la probabilité de détection est un levier essentiel pour réduire la corruption, mais que la sévérité des sanctions perd son efficacité dans des systèmes judiciaires défaillants. En outre, Ramadhan (2023) analyse la corruption dans la prison de Sukamiskin, montrant que détenus et agents pénitentiaires, confrontés à des conditions dégradées, privilégient les bénéfices immédiats des pots-de-vin, malgré la faible probabilité de sanctions.

Enfin, les analyses empiriques basées sur le modèle de Becker montrent que des sanctions sévères ne suffisent pas à éradiquer la corruption si elles ne sont pas accompagnées de probabilités élevées de détection. Ce constat met en avant l'importance de renforcer les institutions, la transparence et les mécanismes de contrôle pour réduire efficacement la corruption.

Le modèle coûts-bénéfices explore des dimensions plus nuancées de la prise de décision corruptive. Klitgaard (1991) met en évidence que les environnements où les sanctions sont faibles et où les monopoles sont dominants renforcent les comportements corruptifs. Il illustre que l'incapacité à faire respecter les lois et à détecter les actes illégaux réduit considérablement les coûts perçus de la corruption, rendant ces comportements plus fréquents.

2. Le pouvoir discrétionnaire

Le pouvoir discrétionnaire joue un rôle central dans la compréhension des dynamiques de corruption. Klitgaard (1991) propose une formule célèbre qui synthétise les principaux déterminants de la corruption :

$$C = M + D - A$$

où **C** représente la corruption, **M** le monopole, **D** les décisions discrétionnaires et **A** la responsabilité (accountability). Selon cette équation, les comportements corrompus augmentent en présence de monopoles économiques et de pouvoirs discrétionnaires non contrôlés, mais peuvent être réduits en améliorant la transparence et les mécanismes de reddition des comptes. Ackerman (1999) souligne que le pouvoir discrétionnaire, qui accorde aux agents une latitude significative dans l'application des lois et règles, ouvre la voie à des décisions influencées par des intérêts personnels. Lambsdorff (2002) illustre cet effet dans les régimes parlementaires, où les parlementaires, en manipulant les lois à leur avantage, sapent l'intérêt général et érodent la confiance publique dans les institutions démocratiques.

Fisman et Miguel (2007), en utilisant les indicateurs de gouvernance mondiale (WGI), mettent en évidence que l'efficacité perçue des gouvernements est directement liée aux comportements corruptifs. Leur étude, élargie par Kapoor et Ravi (2012), révèle que les fonctionnaires issus de pays dotés de cadres réglementaires stricts affichent une propension moindre à la corruption. De même, Kwon (2014) démontre que la délégation excessive de pouvoir discrétionnaire accroît la corruption parmi les bureaucrates, soulignant l'importance d'une régulation efficace pour minimiser les opportunités d'abus.

Les travaux récents de Nurkey et al. (2021) confirment ces observations dans un contexte concret de corruption policière au Kenya. Ils montrent que l'encadrement du pouvoir discrétionnaire par des instructions claires réduit les comportements corrompus. De même, Castro et Lopes (2022) et Naso (2023) démontrent que restreindre le pouvoir discrétionnaire des fonctionnaires diminue la perception de la corruption et améliore la confiance institutionnelle.

3. Théorie d'agence et modèle à trois agents

La théorie de l'agence, introduite par Akerlof (1970) et enrichie par d'autres chercheurs comme Jensen et Meckling (1976), constitue une base pour comprendre la corruption dans des relations contractuelles caractérisées par des asymétries d'information et des conflits d'intérêts entre le principal (mandataire) et l'agent (mandaté). Cette théorie examine comment le comportement opportuniste d'un agent peut compromettre les objectifs du principal.

L'introduction du modèle à trois agents, développé par Lambsdorff (2001), enrichit cette analyse en intégrant un tiers, le corrupteur. Ce modèle représente une dynamique où le principal délègue des tâches à un agent, mais celui-ci peut être influencé par des incitations offertes par un tiers. Cette situation crée une triple interaction marquée par :

1. **Le principal**, chargé de déléguer des responsabilités et de définir les règles.

2. **L'agent**, mandaté pour exécuter ces tâches, mais susceptible de s'engager dans des comportements corrompus.
3. **Le corrupteur**, une entité externe cherchant à exploiter les relations principal-agent pour obtenir des avantages illégaux.

Le modèle à trois agents met en évidence les vulnérabilités inhérentes au système de délégation, où les asymétries d'information et les mécanismes de contrôle insuffisants permettent à l'agent de détourner les ressources ou de violer les règles afin de maximiser ses gains personnels. Ce modèle, illustré par la figure présentée par (Lambsdorff, 2001) qui représente les interactions complexes entre les trois acteurs. Dans ce cadre, l'agent, en collaboration avec le corrupteur, fournit des services illicites en échange d'une rémunération discrète.

3.1. Les dynamiques du modèle à trois agents révèlent plusieurs caractéristiques clés

- **Le principal** est en mesure de définir des règles et d'imposer des sanctions. Cependant, il reste limité par l'accès restreint aux informations sur les actions réelles de l'agent, ce qui entrave une surveillance efficace.
- **L'agent**, agissant comme intermédiaire entre le principal et le corrupteur, évalue les risques et les gains liés à ses actions en tenant compte de la probabilité de détection. Son comportement est guidé par la maximisation de ses intérêts personnels.
- **Le corrupteur (client)** vise à minimiser ses coûts de transaction tout en maximisant ses bénéfices. Pour cela, il utilise des pots-de-vin et d'autres incitations, souvent dissimulées, pour influencer l'agent et obtenir des avantages illégaux.

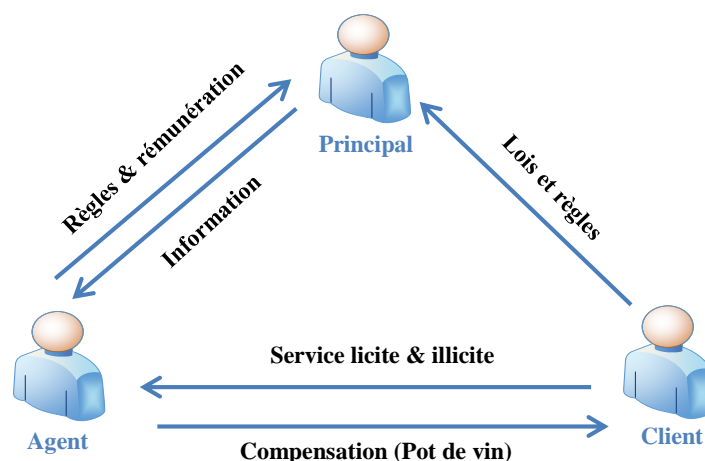


Figure 1: Relation Principal-Agent-Corrupteur (Lambsdorff (2001))

Jacquemet (2006) propose une analyse détaillée des comportements stratégiques des différents acteurs impliqués dans une relation de corruption. Le corrupteur base sa décision sur une

évaluation des bénéfices potentiels par rapport aux coûts moraux et aux efforts nécessaires. Une augmentation des coûts ou une diminution des bénéfices réduit la probabilité qu'il s'engage dans de telles pratiques. De son côté, l'agent tire parti de son pouvoir discrétionnaire, souvent influencé par les incitations offertes par le corrupteur et par l'efficacité des mécanismes de contrôle en place. Lorsque ces derniers sont faibles, les comportements opportunistes de l'agent se multiplient. Quant au principal, il s'efforce de contrer ces dynamiques en renforçant les mécanismes de surveillance, bien que les asymétries d'information limitent souvent leur efficacité. En outre, Jacquemet souligne l'importance de la richesse et des ressources dans la détermination des coûts initiaux des relations corrompues. Ces éléments influencent les décisions des acteurs, les individus mieux dotés étant plus susceptibles de s'engager dans des pratiques corrompues, tandis que les moins fortunés peuvent percevoir ces coûts comme des obstacles dissuasifs.

L'étude menée par Serra et al. (2013) met en évidence le rôle des intermédiaires dans la lutte contre la corruption. Lorsque des intermédiaires sont introduits dans les transactions, ils peuvent soit faciliter les négociations corrompues, soit signaler les comportements illicites aux autorités. Les résultats montrent que la présence d'intermédiaires réduit significativement les pots-de-vin et encourage les dénonciations, soulignant leur potentiel pour améliorer la transparence dans les transactions économiques.

Levati et Nardi (2022) approfondissent ces dynamiques. En simulant des relations entre les trois parties en laboratoire, leurs recherches montrent que la collaboration entre agents et corrupteurs se renforce dans des contextes où les sanctions sont inefficaces ou absentes. Ces résultats mettent en évidence l'importance cruciale de politiques institutionnelles robustes pour limiter de tels comportements. Des mécanismes de contrôle renforcés et une transparence accrue sont nécessaires pour réduire les opportunités de collusion entre agents et corrupteurs, et pour restaurer la confiance du principal dans les systèmes de délégation.

4. L'impact du salaire sur le comportement de la corruption

Une autre extension importante est la théorie des incitations, qui examine comment des politiques spécifiques, telles que des rémunérations compétitives ou des systèmes de primes, peuvent influencer les comportements des agents. Bardhan (1997) souligne que des incitations économiques inadaptées, combinées à des systèmes de contrôle faibles, encouragent les agents à privilégier leurs intérêts personnels au détriment de ceux du principal. Par exemple, dans un contexte institutionnel où les salaires publics sont bas, les pots-de-vin peuvent apparaître

comme une source de revenus complémentaire, rendant la corruption économiquement rationnelle.

L'impact des salaires sur les pratiques corruptives est central dans le cadre de la théorie des incitations. Cette dernière explore comment des politiques salariales adaptées peuvent limiter les comportements corrompus en alignant les intérêts des agents sur ceux du principal. Ackerman (1999) et Treisman (2000) soulignent que des salaires publics bas, combinés à des systèmes de contrôle inefficaces, favorisent la corruption en créant des incitations pour les agents à compenser leurs revenus par des gains illicites. Cette observation s'inscrit dans le cadre de la théorie du salaire d'efficacité, introduite par Leibenstein (1957), qui postule qu'un niveau de rémunération adéquat optimise la productivité des employés tout en réduisant les comportements déviants.

Selon Jacquemet (2006), un « *salaire efficient* » agit comme une prime préventive, dissuadant les fonctionnaires de s'engager dans des pratiques corruptives. Bien que cette stratégie implique des coûts initiaux élevés, elle peut être justifiée dans des contextes où l'intégrité des institutions est cruciale. Svensson (2007) renforce cette idée en montrant que dans les pays en développement, les écarts significatifs entre les salaires publics et privés exacerbent les incitations à la corruption, les agents publics cherchant des sources de revenus complémentaires.

Borcan et al. (2015) ont mis en évidence que dans les écoles publiques en Roumanie, une baisse des salaires a entraîné une augmentation des pratiques corruptives, notamment par des enseignants acceptant des paiements illicites en échange de notes favorables. De manière similaire, Light (2013) a observé en Géorgie que l'augmentation des salaires des forces de l'ordre avait permis de réduire significativement la corruption policière, démontrant l'efficacité d'une politique salariale ciblée.

Cependant, Foltz et Opoku-Ageyemang (2015) au Ghana révèlent des résultats contraires. L'augmentation des salaires des policiers a conduit à une hausse des pots-de-vin, les fonctionnaires percevant ces rémunérations supplémentaires comme une légitimité accrue pour exiger davantage de la part des citoyens. Ces résultats soulignent l'importance d'associer des réformes salariales à des mécanismes de transparence et de contrôle renforcés.

Kunt et al. (2023), dans une analyse menée sur 40 pays, soulignent que l'augmentation des salaires réduit la corruption dans les contextes où les rémunérations publiques sont historiquement faibles. Cependant, ils notent que dans les pays caractérisés par de fortes disparités salariales au sein du secteur public, une hausse des salaires peut paradoxalement

accroître la corruption chez les agents les moins rémunérés, ces derniers cherchant à combler les écarts de revenus.

En somme, l'approche microéconomique offre un cadre structuré pour analyser les comportements corruptifs, en mettant en lumière le rôle des asymétries d'information, des coûts de surveillance, et des mécanismes incitatifs. Cette approche, bien qu'efficace pour identifier les déterminants économiques de la corruption, montre ses limites lorsqu'il s'agit de comprendre les motivations non financières, telles que les normes sociales ou les biais cognitifs, qui seront explorées dans les modèles comportementaux.

5. Théorie du comportement planifié (Ajzen)

La théorie du comportement planifié (TCP), développée par Ajzen (1991), fournit un cadre analytique robuste pour comprendre les comportements humains, y compris ceux liés à la corruption. Elle repose sur des composantes principales : **les normes subjectives, le contrôle perçu du comportement, et l'attitude et l'intention** qui interagissent pour influencer l'intention comportementale, à son tour prédictrice des actes réels.

5.1. Normes subjectives

Les normes subjectives représentent la pression sociale perçue pour adopter ou éviter un comportement. Elles dépendent des attentes des proches, des collègues et de la société. Bardhan (1997) souligne que dans des environnements où la corruption est socialement normalisée, les normes descriptives renforcent l'acceptabilité des comportements corruptifs. À l'inverse, dans des contextes valorisant l'éthique, les normes sociales peuvent agir comme un frein aux pratiques corrompues. Barr et Serra (2008), montrent que les individus se conforment souvent aux normes sociales de leur environnement. Ces chercheurs ont démontré que les étudiants provenant de pays caractérisés par des niveaux élevés de corruption étaient plus enclins à adopter des comportements corruptifs dans des situations expérimentales, reflétant les normes, valeurs et croyances sociales intériorisées dès l'enfance. Cependant, certaines personnes, moins influencées par leur culture d'origine, peuvent agir comme des agents de changement, favorisant des comportements plus éthiques. Ces résultats soulignent l'impact crucial des normes sociales sur la propagation ou la limitation des comportements corruptifs. Selon Corbacho et al. (2016), l'exposition à des messages sur la prévalence de la corruption peut paradoxalement accroître l'acceptation des pots-de-vin, validant l'idée d'une prophétie auto-réalisatrice. Par conséquent, toute stratégie de lutte contre la corruption doit tenir compte de ces dynamiques pour promouvoir des normes sociales favorables à l'intégrité.

5.2. Contrôle perçu du comportement

Le contrôle perçu reflète la perception individuelle de la facilité ou de la difficulté à accomplir un comportement, en tenant compte des opportunités et des obstacles. Dans le contexte de la corruption, cette variable joue un rôle clé dans l'intention de commettre un acte corruptif. Lorsque les institutions sont faibles et que la probabilité de détection est faible, comme l'a démontré Klitgaard (1991), le contrôle perçu s'accroît, favorisant les comportements corrompus.

Des études empiriques, telles que celles de Zulaikha et al. (2020), mettent en lumière l'influence de facteurs personnels sur le contrôle perçu. Ces chercheurs, en interrogeant des fonctionnaires et autres acteurs des marchés publics, ont montré que des éléments comme l'avidité et l'attitude envers les auteurs de fraude jouent un rôle significatif dans la propension à envisager ou commettre des actes corruptifs. De manière similaire, Kravtsova et al. (2017) ont souligné que les individus ayant intériorisé des valeurs matérialistes sont davantage enclins à rationaliser et justifier des comportements corrompus, renforçant ainsi leur contrôle perçu.

5.3. Attitudes et Intention

Dans la Théorie du Comportement Planifié (Ajzen, 1991), l'intention constitue le déterminant immédiat du comportement, traduisant la volonté de l'individu d'agir et l'effort envisagé pour concrétiser une action (Ajzen & Fishbein, 1980). Elle est directement façonnée par l'attitude, entendue comme l'évaluation favorable ou défavorable qu'une personne associe à un comportement en fonction de ses croyances et expériences. Plusieurs travaux empiriques confirment ce lien étroit dans le domaine de la corruption. Salmon et Serra (2017) montrent que l'origine culturelle influence les attitudes : les individus issus de pays faiblement corrompus développent des jugements plus négatifs envers la corruption et manifestent moins d'intentions de s'y engager, tandis que ceux exposés à des environnements fortement corrompus tendent à l'accepter davantage. Cette idée est corroborée par ShengLee et Guven (2013), qui soulignent que l'expérience répétée des pratiques corruptives modifie durablement les croyances individuelles et augmente la propension future à agir de manière déviante.

Dans le même sens, Rumaizah et al. (2013) confirment que l'intention est un prédicteur clé du passage à l'acte, puisqu'elle reflète l'arbitrage entre bénéfices anticipés et risques perçus ; lorsque les avantages sont jugés supérieurs, l'individu est plus enclin à corrompre. Rabl (2015) observe, à travers une expérimentation sur des étudiants allemands, que l'ampleur des gratifications attendues influence directement les attitudes et les intentions : face à des pots-de-vin élevés, les participants expriment des jugements plus favorables à la corruption et une

intention accrue d'y recourir. Cependant, les résultats de Damianus et al. (2020) nuancent ce lien en montrant, sur un échantillon de 400 étudiants, qu'il n'existe pas toujours de corrélation significative entre attitude et intention, ce qui suggère l'influence d'autres variables contextuelles. Enfin, certains auteurs critiquent le modèle originel d'Ajzen pour ne pas intégrer explicitement le rôle des désirs dans la formation de l'intention. Des recherches ultérieures (Perugini & Bagozzi, 2001 ; Perugini & Conner, 2000) et le modèle Rubicon (Gollwitzer, 1990 ; Heckhausen, 1987, 1989) proposent d'élargir ce cadre, en montrant que les désirs constituent un moteur autonome de l'intention et permettent une meilleure compréhension du passage aux comportements, y compris corruptifs.

6. Théorie des perspectives (Kahneman) : aversion aux pertes et effet de cadrage

La théorie des perspectives, introduite par Kahneman et Tversky (1979), a révolutionné l'analyse des comportements humains en mettant en évidence des écarts systématiques entre les attitudes face au risque et les prédictions de la théorie de l'utilité espérée. Elle propose que les individus prennent des décisions en fonction de la manière dont les options sont présentées (effet de cadrage) et accordent un poids disproportionné aux pertes par rapport aux gains (aversion aux pertes). Ces concepts offrent des éclairages précieux sur les comportements corruptifs en expliquant pourquoi les individus prennent des risques dans des contextes d'incertitude, tels que la corruption.

6.1. Aversion aux pertes et comportement corruptif

L'aversion aux pertes reflète la tendance des individus à ressentir plus intensément la douleur associée à une perte que le plaisir lié à un gain équivalent. Ce biais, comme l'ont souligné Kahneman et Tversky (1979), influence profondément les décisions humaines, en particulier lorsqu'elles impliquent un risque de perte. Dans le contexte de la corruption, ce phénomène pousse souvent les individus à adopter des comportements risqués pour éviter des pertes perçues. Par exemple, Dupuy et Neset (2018) ont observé que certaines campagnes anti-corruption, en amplifiant la perception des pertes potentielles, telles que des sanctions ou une dégradation du statut social, peuvent paradoxalement renforcer les comportements corruptifs. Jacquemet et al. (2008) ont étudié l'effet de l'aversion aux pertes dans des contextes de prise de décision éthique. Ils ont constaté que les individus sous-estiment souvent la probabilité de détection des comportements corruptifs, ce qui, combiné à une peur intense des pertes, les incite à adopter des stratégies risquées. Modesto et al. (2023) ont renforcé ces conclusions en montrant que des individus confrontés à des situations de perte étaient trois fois plus susceptibles de se livrer à des actes corruptifs que ceux confrontés à des situations de gain.

L'impact de l'aversion aux pertes peut également être modulé par des facteurs démographiques et contextuels. Guerrero et Oreggia (2008) ont mis en évidence que les hommes montrent une moindre aversion aux pertes que les femmes, ce qui pourrait expliquer les différences observées dans les comportements corruptifs. Cependant, d'autres études, telles que celles de Berninghaus et al. (2013), n'ont pas trouvé de différences significatives entre les genres en matière de propension à la corruption, suggérant que d'autres variables contextuelles jouent un rôle clé.

6.2. Effet de cadrage et corruption

L'effet de cadrage, un autre concept central de la théorie des perspectives, démontre que les décisions des individus sont fortement influencées par la manière dont les options sont présentées. Kahneman et Tversky (1984) ont montré que lorsque des options sont cadrées en termes de gains, les individus évitent les risques, mais lorsqu'elles sont présentées en termes de pertes, ils sont plus enclins à prendre des risques. Dans le cadre de la corruption, Prescott (2012) explique que les individus qui se sentent confrontés à une situation de perte imminente et confrontés à des menaces perçues, comme une surveillance accrue ou des sanctions potentielles, peuvent opter pour des solutions illégales ou risquées, motivés par leur aversion aux pertes et leur volonté de préserver leurs intérêts.

Serra et Barr (2009) ont exploré les effets du cadrage moral et éthique à travers un jeu impliquant des étudiants. Ils ont observé que les citoyens étaient moins enclins à offrir des pots-de-vin lorsque les actes corruptifs étaient explicitement identifiés comme immoraux, renforçant ainsi les normes éthiques. De même, Lambsdorff et Frank (2010), dans une étude sur l'échange de cadeaux dans un contexte corrompu, ont constaté que qualifier explicitement les paiements de « pots-de-vin » plutôt que de « cadeaux » diminuait les comportements opportunistes, renforçant l'engagement des participants envers des pratiques éthiques. Les auteurs ont proposé que les politiques anti-corruption soient conçues pour cadrer les comportements corruptifs dans des termes explicitement négatifs, renforçant ainsi leur perception comme immoraux et socialement inacceptables. De même, Søreide (2009) a noté que la réduction de l'incertitude liée à l'application des lois et la communication sur des condamnations effectives pour corruption peuvent atténuer l'effet de cadrage négatif qui pousse les individus à adopter des comportements risqués.

Rha Yea Jin (2018) a mis en lumière l'impact des scandales de corruption sur les comportements individuels. Une enquête expérimentale auprès de participants sud-coréens a révélé que l'exposition à des scandales, en particulier lorsqu'accompagnée d'informations sur les sanctions, réduisait la propension à adopter des comportements corruptifs tout en

augmentant la volonté de signaler la corruption. Ces résultats soulignent l'importance des cadres de communication renforçant la perception des risques associés à la corruption.

Gaggero et al. (2018) ont analysé les effets du cadrage dans des contextes socioculturels variés, en Chine et en Ouganda. Leur étude montre que le cadrage social a réduit les comportements corruptifs en Ouganda, mais n'a pas eu d'effet significatif en Chine, soulignant l'influence des normes sociales et culturelles sur l'efficacité des cadres contextuels. En outre, les travaux de Rha Yea Jin (2018) suggèrent que les scandales de corruption, lorsqu'ils sont associés à des cadres narratifs incluant des sanctions claires, réduisent non seulement la propension à la corruption mais augmentent également la volonté de dénoncer les actes illégaux.

Zizumbo-Colunga et Meza (2021) ont exploré l'effet du cadrage sur les perceptions des comportements bureaucratiques au Mexique. Ils ont démontré que des cadres soulignant des justifications telles que l'efficacité organisationnelle ou la redistribution des ressources modifiaient la perception des comportements déviants, rendant ceux-ci moins perçus comme corruptibles. Cependant, l'introduction explicite d'offres financières amplifiait la perception des actes comme clairement corrompus et injustifiables.

7. Les déterminants cognitifs et sociaux du comportement corruptif

7.1. Rôle de l'autocontrôle

L'autocontrôle, défini comme la capacité à surmonter les impulsions et à réguler ses décisions selon des normes morales et sociales, est un déterminant essentiel des comportements éthiques (Baumeister et al., 1994). Toutefois, cette capacité repose sur des ressources cognitives limitées, susceptibles de s'épuiser sous l'effet de pressions prolongées ou de stress. Achtziger et al. (2011) ont montré que l'épuisement de ces ressources compromet la maîtrise de soi et augmente la vulnérabilité aux comportements contraires à l'éthique, y compris la corruption.

Les recherches de Mead et al. (2009) suggèrent que la corruption émerge souvent de manière impulsive dans des moments de faiblesse ou de stress, contredisant l'idée selon laquelle les comportements corruptifs seraient toujours le fruit de décisions stratégiques et calculées. Ces observations soulignent l'importance de renforcer l'autocontrôle, notamment dans des environnements où les tentations éthiques douteuses sont fréquentes.

Borba et al. (2014 ;2017) ont exploré les relations fonctionnelles entre l'autocontrôle et la corruption, mettant en lumière la manière dont l'environnement peut influencer cette capacité. Selon leurs travaux, dans des contextes où la corruption est normalisée, la maîtrise de soi est plus difficile à exercer. Gino et al. (2013) confirment cette idée, en montrant que lorsque les

normes sociales tolèrent la corruption, les pressions environnementales érodent la capacité des individus à résister à ces comportements.

Les recherches de Thaler et Sunstein (2008) sur le concept de « nudge » apportent une perspective complémentaire. Elles montrent que l'architecture des choix peut influencer positivement l'autocontrôle, en créant des environnements propices à des décisions éthiques. Ces approches suggèrent que des interventions structurelles peuvent renforcer l'autocontrôle et réduire la propension à adopter des comportements corruptifs.

7.2. Influence des émotions (culpabilité, honte) et du contexte social

Les émotions morales, en particulier la culpabilité et la honte, jouent un rôle crucial dans la régulation des comportements éthiques. La culpabilité agit comme un frein puissant aux actes de corruption en créant un inconfort moral. Cohen (2010) a montré que les individus ressentant de la culpabilité ou de la honte sont moins enclins à tolérer ou à accepter des comportements corrompus.

Cependant, Balafoutas (2011) met en évidence la dualité de la culpabilité. Lorsqu'elle est dirigée vers la société ou le public, elle tend à dissuader les comportements corruptifs. En revanche, lorsque cette émotion est orientée vers un partenaire corrompu, elle peut inciter à la coopération dans des pratiques illicites pour éviter de trahir la confiance mutuelle. Cette ambivalence reflète la complexité des décisions corrompues, influencées par des dynamiques sociales et interpersonnelles.

Li, Yao et Ahlstrom (2015) ont exploré les impacts de diverses émotions négatives sur la propension à la corruption. Ils ont constaté que la honte et la peur des conséquences sociales ou personnelles réduisent la probabilité d'adopter des comportements illicites. Toutefois, ces effets dépendent du contexte dans lequel les émotions sont ressenties. Villeval (2019) souligne que des mécanismes de rationalisation peuvent atténuer l'intensité de la culpabilité, permettant aux individus de justifier leurs actes et de persister dans des comportements contraires à l'éthique. Attanasi et al. (2019) ont démontré que l'aversion à la culpabilité peut influencer différemment les comportements corruptifs selon la source de cette émotion. Lorsqu'elle est liée à un préjudice envers un groupe ou une société, elle freine les actes illicites. En revanche, lorsqu'elle est dirigée vers un partenaire corrompu, elle peut renforcer la coopération dans des dynamiques interpersonnelles illicites.

Enfin, Wiltermuth (2011) introduit le concept de « cheater's high », selon lequel certains individus ressentent une satisfaction émotionnelle après avoir enfreint des règles, ce qui peut minimiser leur culpabilité et augmenter leur propension à poursuivre des comportements

corruptifs. Cette dynamique peut conduire à un cercle vicieux où la corruption s'autoalimente, diminuant progressivement les barrières morales et rendant les actes illicites plus fréquents (Gatti et al., 2003).

8. Dynamiques interpersonnelles

8.1. Réciprocité et corruption

La réciprocité est un mécanisme central des interactions humaines, désigne la tendance naturelle des individus à rendre des faveurs reçues, créant ainsi une obligation morale. Si ce principe est souvent associé à des comportements prosociaux, il joue également un rôle fondamental dans la corruption. Fehr et Gächter (2000) démontrent que la réciprocité peut inciter les individus à coopérer dans des échanges illégaux, comme les pots-de-vin, en renforçant les attentes mutuelles de bénéfices réciproques.

Les travaux de Lambsdorff et Frank (2011) mettent en évidence que la réciprocité peut également consolider des pratiques corruptrices sur le long terme. Dans leur expérience, ils ont simulé des interactions où un fonctionnaire devait choisir entre accepter un pot-de-vin, dénoncer l'acte ou agir opportunément. Les résultats montrent que la réciprocité positive (coopérer avec ceux qui coopèrent) et négative (punir ceux qui trahissent) influence fortement les décisions corruptrices. Les individus perçoivent souvent ces actes comme nécessaires pour maintenir un équilibre relationnel, même au détriment des normes légales et éthiques.

Cependant, la réciprocité ne favorise pas systématiquement la corruption. Fehr et Gächter (2002) ont montré qu'un sentiment d'équité peut dissuader certains individus de participer à des échanges illicites, surtout lorsque les pratiques corruptrices sont perçues comme injustes ou déséquilibrées. Cela montre que la réciprocité, bien qu'elle puisse renforcer la corruption, peut également limiter ces comportements dans certains contextes.

8.2. Confiance et corruption

La confiance est une pierre angulaire des transactions corrompues, car ces actes reposent sur des accords informels et illégaux qui ne peuvent être légalement appliqués. Uslaner (2005) et Lambsdorff & Frank (2011) soulignent que la confiance mutuelle réduit les incertitudes liées aux risques de détection ou de trahison, facilitant ainsi la collaboration entre partenaires corrupteurs.

Abbink et Hunt (2004) expliquent que les transactions corruptrices dépendent de la croyance que les partenaires respecteront leurs engagements. Toutefois, cette forme de confiance se distingue de la confiance généralisée qui sous-tend des interactions légales. Gambetta (2009)

note que la confiance dans les transactions corruptives repose sur des mécanismes informels, tels que la réputation ou les interactions répétées, qui renforcent les attentes de coopération.

Les théories de la confiance apportent des perspectives supplémentaires sur ces dynamiques. Kreps (1990) illustre comment la réputation influence les comportements dans les relations avec autrui. Une réputation positive encourage la coopération, tandis qu'une réputation négative peut entraîner l'exclusion des réseaux. En se basant sur ce modèle, Fukuyama (1995) soutient que les individus ou organisations jouissant d'une réputation de fiabilité dans des contextes corrompus sont plus susceptibles d'être impliqués dans ces actes, car ils inspirent une plus grande confiance à leurs partenaires.

Enfin, la confiance peut également limiter la corruption lorsqu'elle est associée à un contrôle institutionnel efficace. Selon Hardin (2002), les individus sont moins enclins à participer à des actes illicites lorsqu'ils estiment que les institutions sont capables de détecter et de punir les comportements corruptifs. Cette dynamique souligne l'importance de combiner des mécanismes de confiance interpersonnelle avec des systèmes institutionnels solides pour réduire la corruption.

8.3. Influence des réseaux corrompus et des interactions collectives

Les réseaux corrompus amplifient les dynamiques interpersonnelles en créant des systèmes complexes d'interdépendance. Ces réseaux fonctionnent comme des écosystèmes où chaque membre joue un rôle spécifique, rendant la corruption systématique et résistante aux réformes. Lambsdorff (2012) montre que ces réseaux, basés sur des interactions répétées et des relations de confiance, renforcent les attentes mutuelles de coopération illicite.

Les travaux de Muramatsu et al., (2022) confirment que les interactions collectives établissent des normes implicites qui rendent la participation à la corruption presque obligatoire pour les membres des réseaux. Ces normes, une fois enracinées, deviennent difficiles à modifier, car elles s'accompagnent de sanctions sociales pour ceux qui refusent de coopérer ou tentent de dénoncer les pratiques illicites.

Ces réseaux corrompus illustrent comment les interactions individuelles et collectives se combinent pour perpétuer la corruption. La confiance mutuelle, renforcée par la réciprocité et les normes sociales, crée un cercle vicieux où la corruption devient non seulement tolérée, mais attendue.

→ **Les principales conclusions des deux approches**

Aspect	Approche traditionnelle : rationalité économique	Approche comportementale : biais cognitifs et émotions
Principes clés	<ul style="list-style-type: none"> - Les théories classiques (Becker (1968)) reflètent une vision utilitariste du comportement humain, selon laquelle l'acte de corruption est fonction d'un calcul coût-bénéfice. - La théorie de l'agence explore l'impact des asymétries d'information et des failles structurelles, favorisant les comportements corruptifs. 	<ul style="list-style-type: none"> - La théorie des perspectives (Kahneman & Tversky, 1979) introduit les biais cognitifs, comme l'aversion aux pertes et l'effet de cadrage, dans l'analyse. - Les émotions (culpabilité, honte) et les capacités d'autocontrôle (Achtziger et al., 2011) influencent les décisions corruptives.
Contributions clés	- Base pour des politiques anti-corruption : renforcement de la transparence, augmentation des sanctions, réduction des opportunités corruptives.	- Campagnes basées sur les émotions, cadres narratifs modifiant les perceptions sociales, nudges pour promouvoir des choix éthiques.
Limites	<ul style="list-style-type: none"> - Rationalité limitée : Ignorance des biais cognitifs et influences émotionnelles. - Inadéquation contextuelle : Sous-estimation des différences culturelles et institutionnelles, ainsi que des normes sociales et pressions de groupe. - Focus externe : Accent sur les incitations externes, négligeant les dynamiques internes comme la moralité individuelle. 	<ul style="list-style-type: none"> - Perspective individualiste : Faible intégration des facteurs systémiques (structures institutionnelles, environnements sociaux). - Manque de portée généralisée : Résultats expérimentaux difficilement transposables à des contextes institutionnalisés. - Négligence macro-micro : Absence de lien entre comportements individuels et tendances sociétales (corruption systémique ou institutionnelle).

Source : Réalisé par les auteurs

Conclusion

Cet article propose une analyse approfondie des mécanismes sous-jacents à la corruption en combinant les approches microéconomiques classiques et comportementales contemporaines. Les modèles économiques traditionnels, tels que le modèle coûts-bénéfices de Becker (1968) et la théorie de l'agence, ont permis de comprendre la corruption à travers des logiques rationnelles liées aux incitations, aux asymétries d'information et aux défaillances institutionnelles. Ces approches ont contribué à concevoir des réformes orientées vers une meilleure transparence, un renforcement des mécanismes de contrôle et une augmentation des sanctions destinées à dissuader les comportements illégaux.

En parallèle, les apports de l'économie comportementale et des sciences cognitives, illustrés notamment par la théorie des perspectives de Kahneman et Tversky (1979), ont renouvelé la compréhension du phénomène en mettant en lumière le rôle des biais cognitifs, des émotions et des normes sociales dans la prise de décision. Ces contributions ont ouvert la voie à de nouveaux leviers d'action, tels que les nudges comportementaux, les campagnes de sensibilisation

fondées sur les émotions, ou encore la reformulation des cadres narratifs qui influencent la perception sociale de la corruption.

L'étude met également en évidence la dimension relationnelle et collective du phénomène, où la corruption s'enracine dans des réseaux d'échanges fondés sur la réciprocité, la confiance mutuelle et la conformité sociale. Cette lecture souligne que la corruption ne résulte pas seulement d'un calcul individuel, mais aussi d'un ensemble de dynamiques sociales qui renforcent les comportements déviants.

Sur le plan théorique, cet article contribue à rapprocher deux paradigmes souvent étudiés séparément : la rationalité économique et la rationalité limitée. En proposant une approche intégrative, il met en évidence la nécessité de modèles hybrides capables d'expliquer la corruption à travers des variables économiques, psychologiques et contextuelles.

Cependant, cette recherche présente certaines limites. L'analyse reste essentiellement théorique et gagnerait à être complétée par des études empiriques, notamment expérimentales ou comparatives, permettant de valider les interactions entre facteurs cognitifs et institutionnels. Par ailleurs, la diversité culturelle des contextes de corruption invite à la prudence dans la généralisation des conclusions.

En termes de perspectives, plusieurs pistes de recherche méritent d'être approfondies : l'étude des mécanismes émotionnels dans la justification morale des actes de corruption, le rôle des dynamiques de groupe dans la diffusion des normes déviantes, ainsi que l'efficacité réelle des interventions comportementales dans différents environnements institutionnels.

En conclusion, cette recherche met en lumière les principaux apports d'une approche multidimensionnelle de la corruption, articulant rationalité économique et comportements sociaux. En intégrant ces deux grilles de lecture, elle offre aux décideurs publics et chercheurs une base conceptuelle pour concevoir des politiques de prévention plus ciblées, adaptatives et culturellement pertinentes, tout en ouvrant la voie à une réflexion renouvelée sur la nature humaine et la gouvernance éthique.

BIBLIOGRAPHIE

1. Akerlof, G. A. (1970). The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
2. Abbink, K. (2004). Staff rotation as an anti-corruption policy: an experimental study. *European Journal of Political Economy*, 20(4), 887-906.

3. Achtziger, A., Alós-Ferrer, C., & Wagner, A. K. (2011). *Social preferences and self-control*. Working Paper, University of Constance.
4. Ackerman, J. M. (1999). *Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform*. Cambridge University Press.
5. Attanasi, G., Rimbaud, C., & Villeval, M. C. (2019). Embezzlement and guilt aversion. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 167, 409-429.
6. Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
7. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
8. Balafoutas, L. (2011). Public beliefs and corruption in a repeated psychological game. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 78(1-2), 51-59.
9. Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1252–1265.
10. Barr, A., & Serra, D. (2008). Corruption and Culture: An Experimental Study. *Journal of Public Economics*, 92(5-6), 1061-1075.
11. Becker, G. S. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169-217.
12. Castro, P., & Lopes, J. (2022). Discretionary Power and Corruption: The Role of Transparency in Limiting Abuse. *Journal of Public Economics*, 99(1), 43-60.
13. Cohen, T. R. (2010). Moral emotions and unethical bargaining: The differential effects of empathy and perspective taking in deterring deceitful negotiation. *Journal of Business Ethics*, 94, 569-579.
14. Corbacho, A., et al. (2016). The Impact of Corruption Exposure on Public Support for Anti-Corruption Efforts: A Field Experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 132, 123-144.
15. Damianus, H., Rante, Y., & Senduk, J. (2020). *The influence of attitudes and intentions on student corruption behavior: Evidence from Indonesia*. *International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(5), 12534–12544.
16. De Graaf, G. (2007). Causes of Corruption: Towards a Contextual Theory of Corruption. *Public Administration Review*, 67(3), 431-444.
17. Dupuy, K., & Niset, S. (2018). The Influence of Anti-Corruption Campaigns on Public Behavior: Evidence from a Natural Experiment. *World Development*, 104, 15-28.

18. Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004). Social norms and human cooperation. *Trends in cognitive sciences*, 8(4), 185-190.
19. Fisman, R., & Miguel, E. (2007). Corruption, Norms, and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets. *Journal of Political Economy*, 115(6), 1020-1048.
20. Foltz, J. D., & Opoku-Ageyemang, K. (2015). Pay, Incentives, and Police Corruption: Evidence from Ghana. *Journal of Development Economics*, 115, 64-77.
21. Gaggero, A., et al. (2018). Framing Effects and Corruption: Evidence from Field Experiments in China and Uganda. *Journal of Economic Psychology*, 67, 1-13.
22. Gambetta, D. (2009). *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Harvard University Press.
23. Garoupa, N. (2014). The Economics of Corruption and Crime: A Survey. *European Journal of Law and Economics*, 38(2), 189-210.
24. Gehrke, G., Borba, J. A., & Ferreira, D. D. M. (2017). The impact of Brazilian corruption on the media: a comparative analysis of the magazines Der Spiegel, L'Obs, The Economist, Time and Veja. *Revista de Administração Pública*, 51, 157-167.
25. Gino, F., Schweitzer, M. E., Mead, N. L., & Ariely, D. (2011). Unable to resist temptation: How self-control depletion promotes unethical behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 115(2), 191-203.
26. Guerrero, A., & Oreggia, A. (2008). Gender Differences in Risk Behavior: Evidence from a Corruption Experiment. *Experimental Economics*, 11(3), 245-266.
27. Hardin, R. (2002). *Trust and Trustworthiness*. Russell Sage Foundation.
28. Jacquemet, N. (2006). Strategic Behavior in Corruption: A Game Theory Approach. *Journal of Public Economics*, 90(4-5), 1005-1017.
29. Jacquemet, N., et al. (2008). Loss Aversion and Corruption : Experimental Evidence from an Ethics Game. *Journal of Public Economics*, 92(7-8), 1625-1637.
30. Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
31. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
32. Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). The Psychology of Preferences. *Scientific American*, 251(3), 160-173.
33. Kapoor, M., & Ravi, S. (2012). Determinants of corruption : government effectiveness vs. cultural norms. *The BE Journal of Economic Analysis & Policy*, 12(1).

34. Klitgaard, R. (1991). *Controlling Corruption*. University of California Press.
35. Kravtsova, V., et al. (2017). Materialism and Corruption : The Role of Attitudes toward Frauds. *Journal of Economic Psychology*, 58, 27-45.
36. Kreps, D. M. (1990). *A Course in Microeconomic Theory*. Princeton University Press.
37. Kwon, Y. (2014). Delegation and Corruption in Bureaucracy: The Role of Institutional Design. *Public Administration Review*, 74(2), 194-206.
38. Lambsdorff, J. G. (2001). *The Institutional Economics of Corruption and Reform : Theory, Evidence, and Policy*. Cambridge University Press.
39. Lambsdorff, J. G. (2002). Making Corruption Costly: The Economics of Corruption and the Role of Institutions. *Journal of International Development*, 14(6), 773-785.
40. Lambsdorff, J. G. (2012). *The Institutional Economics of Corruption and Reform: Theory, Evidence, and Policy*. Cambridge University Press.
41. Lambsdorff, J. G., & Frank, B. (2011). Corruption in Gift Exchange. *Journal of Economic Psychology*, 32(5), 643-656.
42. Leibenstein, H. (1957). *Economic Backwardness and Economic Growth*. Wiley.
43. Levati, M. V., & Nardi, C. (2022). Collusion, Sanctions, and Corruption: A Laboratory Experiment with Agents and Third Parties. *Experimental Economics*, 25(2), 380-400.
44. Light, P. C. (2013). The Impact of Pay Reform on Police Corruption: A Case Study from Georgia. *Public Administration Review*, 73(4), 541-550.
45. Li, Y., Yao, F. K., & Ahlstrom, D. (2015). The social dilemma of bribery in emerging economies: A dynamic model of emotion, social value, and institutional uncertainty. *Asia Pacific Journal of Management*, 32, 311-334.
46. Modesto, S., et al. (2023). Loss Aversion and Corruption: An Experimental Approach. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 102, 101327.
47. Muramatsu, R., Bianchi, A. M., & Orlandi, K. W. (2022). The collaborative basis of corruption: the dark side of social preferences. *Nova Economia*, 31, 1011-1039.
48. Prescott, J. (2012). Corruption and Risk: How Loss Aversion Fuels Bribery. *International Review of Economics*, 59(2), 203-217.
49. Rabl, T. (2015). *Corruption, attitudes, and intentions: An experimental study in Germany*. *Journal of Business Ethics*, 132(3), 559-573.
50. Ramadhan, N. (2023). Rational Choice Theory and Corruption in Prisons : Evidence from Sukamiskin, Indonesia. *Journal of Criminology*, 61(4), 244-260.

51. Rha, Y. J. (2018). The Impact of Scandals on Corruption Behavior: Evidence from South Korea. *Asian Journal of Political Science*, 26(3), 376-390.
52. Rumaizah, S., Haslinda, A., & Normah, O. (2013). *Determinants of corruption: An empirical analysis in the Malaysian context*. *Procedia Economics and Finance*, 7, 96–104.
53. Salmon, T. C., & Serra, D. (2017). *Corruption, culture, and institutions: Evidence from laboratory experiments*. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 142, 64–78.
54. Serra, D., Barr, A., & Teso, E. (2013). Intermediaries and the Fight Against Corruption: The Role of Whistleblowers in Reducing Bribery. *American Political Science Review*, 107(4), 732-747.
55. Serra, D., & Barr, A. (2009). The Impact of Moral Cues on Corruption. *Journal of Economic Psychology*, 30(3), 233-240.
56. ShengLee, L., & Guven, C. (2013). *Culture and corruption: Evidence from the laboratory*. *Economic Inquiry*, 51(1), 894–908.
57. Søreide, T. (2009). The Nature of Corruption in Public Procurement. In *Corruption and Development* (pp. 63-80). Palgrave Macmillan.
58. Svensson, J. (2007). Eight Questions about Corruption. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 19-42.
59. Treisman, D. (2000). The Causes of Corruption: A Cross-National Study. *Journal of Public Economics*, 76(3), 399-457.
60. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Penguin Books.
61. Uslaner, E. M. (2005). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge University Press.
62. Wiltermuth, S. S. (2011). Cheating more when the spoils are split. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(2), 157-168.
63. Zizumbo-Colunga, D., & Meza, D. (2021). Framing Effects and Corruption Perception in Bureaucratic Behavior. *Public Administration Review*, 81(6), 1024-1038.