

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

والبحث العلمي وزارة التعليم العالي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université MUSTAPHA Stambouli

Mascara



جامعة مصطفى اسطمبولي

معسكر

Faculté des Sciences Economiques, Sciences Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des sciences économiques

Thèse pour l'obtention du Doctorat LMD

en Sciences Economiques

Spécialité : Economie de développement

**Les Institutions et le Développement Economique entre
North et Acemoglu
Etude analytique**

Présentée par : SAIB MHAMED

Dirigée par : Pr Mokhtari Fayçal

Devant le jury :

Pr Tchikou Faouzi	Université de Mascara	Président
Pr Mokhtari Fayçal	Université de Mascara	Rapporteur
Pr Benabou Djilali	Université de Mascara	Examineur
Pr Berrahou Zoubida	Université de Mascara	Examineur
Pr Senouci Benabou	École Supérieure d'Economie-Oran	Examineur
Pr Brahami Mohamed	École Supérieure d'Economie-Oran	Examineur

Année Universitaire : 2023-2024

Remerciements

Je souhaite exprimer ma profonde gratitude à Monsieur le Professeur Mokhtari Fayçal, qui a non seulement dirigé cette thèse, mais m'a également offert l'opportunité de l'élaborer dans des conditions idéales. Sa disponibilité constante, ses conseils éclairés et son soutien inébranlable ont été essentiels à mon parcours. J'espère sincèrement avoir été à la hauteur de la confiance qu'il m'a témoignée et que les résultats de ce travail répondent à ses attentes.

Mes remerciements s'étendent aussi à l'ensemble du personnel de l'Université de Mustapha Stambouli - Mascara, avec une mention spéciale pour Monsieur le Doyen, le Professeur Hadj Ahmed Mohamed, et Monsieur le directeur du laboratoire MCLDL, le Professeur Benata Mohammed.

Je tiens à remercier chaleureusement Monsieur le Professeur Tchiko Faouzi pour les sacrifices et efforts investis pour l'édification de cette faculté et le bien-être de sa communauté durant son doyenat, ainsi que pour avoir accepté de présider ma soutenance. Je suis également reconnaissant envers les membres du jury, Madame la Professeure Berrahou Zoubida, Monsieur le Professeur Benabou Djillali, Monsieur le Professeur Snoussi Benabou et Monsieur le Professeur Brahami Mohamed Amine, pour leur précieuse évaluation et l'intérêt qu'ils ont porté à mon travail.

Enfin, un merci tout particulier à ma chère épouse, pour sa foi inébranlable en moi et son soutien sans faille durant les moments les plus éprouvants de cette aventure, marquée par des moments de panique et de doute. Sa présence a été un pilier dans cette épreuve et une source constante d'encouragement.

DEDICACES

A la mémoire de ma chère Maman

Ce travail est dédié aux lumières de ma vie, qui ont illuminé chaque étape de ce voyage:

À mon père, dont la sagesse et la présence bienveillante sont mes guides.

À ma chère épouse, pour son amour et son soutien inconditionnels.

À mes Enfants : Mohamed Akli, Abdelwahab Islam, Mazouza Ania, ma raison d'être.

À mes frères Belkacem, Saddek ; à mes sœurs Farida, Faiza, Soraya, Naima, pour leur

Solidarité et leur esprit fraternel.

À ma belle-famille, qui m'a accueillie et soutenue comme l'un des leurs.

*À mes chers amis Bessa Aziz, Boukhabia Salim et Grabis Ghalem pour leur sincère
amitié et leurs soutiens.*

A mes Nièces et Neveux .

*Chacun de vous a joué un rôle indispensable dans la réalisation de ce projet, et c'est
avec une immense gratitude que je vous offre le fruit de ce travail.*

Table des matières

Introduction	6
CHAPITRE I	10
LES INSTITUTIONS ET LE DÉVELOPPEMENT ECONOMIQUE :	10
ECLAIRAGES THÉORIQUES.	10
Introduction	11
1. Les institutions : De quoi parle-t- on ?	11
1.1 Les institutions comme règles et contraintes	12
1.2 Les institutions comme « instrument de gouvernance »	14
1.3 Les institutions comme « équilibre de jeu »	15
2. Organisation et institution : nécessité d'une distinction	17
2.1. Typologie des institutions	17
2.1.1 Critère de formalité	17
2.1.2. les institutions formelles	18
2.2.3. les institutions informelles	19
2.2. Critère du mode d'apparition	20
3. Classification selon les grands domaines d'analyse	20
3.1. Les institutions économiques	20
3.2. Les institution politiques	21
3.3. Les institutions sociales	21
3.4. Typologie selon la nature ou le caractère des institutions	21
3.4.1. Typologie des institutions selon leur fonction	21
3.4.1.1. Les institutions créatrices de marché	21
3.4.1.2. Les institutions régulatrices du marché	22
3.4.1.3. Les institutions de stabilisation des marchés	22
3.4.1.4. Les institutions de légitimation des marchés	23
3.5. Typologie des institutions selon leur fréquence de changement	23
4. L'économie institutionnaliste : les fondateurs	24
4.1. L'école historique Allemande	25
4.2. Apport de GUSTAV VAN SCHMOLLER 1838-1917	26
4.3. L'ancienne économie institutionnelle (AEI)	27

4.3.1. L'institutionnalisme évolutionniste de Veblen.....	27
4.3.2. L'institutionnalisme de Commons (1862-1945)	29
4.3.3. Contribution de Wesley Clair Mitchell (1874-1948).....	32
4.4. Limites de l'école institutionnaliste américaine	34
5. La nouvelle économie institutionnelle (NEI).....	34
5.1. Ronald Harry Coase : La légitimation de la firme et les fondements de la théorie des coûts de transaction (TCT).....	36
5.2. La théorie des coûts de transaction (TCT) et les structures de gouvernance de O. Williamson (1932-2020)	37
5.2.1. Les hypothèses de la TCT	38
5.2.2. Les attributs des transactions	38
5.2.3. Les coûts de transaction	40
5.2.4. Rôle du contrat dans la théorie des coûts de transaction	41
5.3. Les structures de gouvernance.....	42
5.4. La théorie de l'agence	43
5.4.1. Les coûts d'agence	44
5.5. La théorie des droits de propriété.....	45
5.5.1. Typologie des droits de propriété	46
6. Le développement économique :.....	48
6.1. Croissance, développement et sous-développement : revue conceptuelle.....	49
6.1.1. À propos de la croissance	49
7. Définitions du développement économique	50
7.1. Du sous-développement	52
7.1.1. Le sous-développement : définitions et caractéristiques	54
7.2. L'émergence du courant institutionnel en économie du développement	55
Conclusion.....	57
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES CHAPITRE I.....	58
CHAPITRE II.....	63
THÉORIES INSTITUTIONNELLES EN ÉCONOMIE DE DÉVELOPPEMENT : CONTRIBUTION DE NORTH ET ACEMOGLU	63
Introduction	64

1. L'influence de Douglas C. North dans l'analyse institutionnelle : une contribution significative à l'économie du développement	65
1.1. Les fondements de l'approche institutionnelle de Douglass North	65
1.1.1.Méthodologie de North et prémices d'une nouvelle discipline : la cliométrie	67
2. Réexamen des concepts fondamentaux de l'approche Northienne.....	67
2.1.Les institutions	67
2.2. Les mondes institutionnels de North	68
2.2.1. Le Rôle des Institutions : Décryptage des Règles Formelles et Contraintes Informelles	69
2.2.2. Le changement institutionnel	70
2.2.3. Changements Institutionnels Spontanés.....	71
2.2.4. Changements Institutionnel Induit.....	72
2.2.5. Changement Institutionnel évolutionnaire	72
2.2.6. Changement Institutionnel influencé par les coûts de transactions	72
2.2.7. Changements Institutionnels de Type Ascendant (Bottom-up) et Descendant (Top-down) :	72
2.3. La dépendance au sentier :.....	76
2.4. Les ordres sociaux	79
2.5. Les ordres naturels	80
2.6. Les ordres d'accès ouvert	81
2.7. Le point sur la conception Northienne de l'ETAT	82
3. La théorie du développement économique d'Acemoglu : l'inclusivité institutionnelle comme pilier fondamental.....	84
3.1. Survol critique de l'œuvre de Daron Acemoglu.....	84
3.1.1. Economic Origins of Dictatorship and Democracy (Origines économiques de la dictature et de la démocratie) 2005 :	85
3.1.2. Why Nations Fail? The Origins of Power, Prosperity, and Poverty	86
(Pourquoi les nations échouent-elles ? Les origines du pouvoir, de la prospérité et de la pauvreté) 2012 :	86
3.1.3. The Narrow Corridor 2019 : Une théorie novatrice	87
3.1.4. Power and progress (2023)	90
3.2. Institutions Inclusives vs. Extractives : Une analyse détaillée	91

3.2.1. Institutions Économiques Inclusives.....	91
3.2.2. Institutions Économiques Extractives.....	92
3.2.3. Institutions Politiques Inclusives.....	93
3.2.4. Institutions Politiques Extractives.....	94
3.3. Interactions Entre Institutions Politiques et Économiques.....	95
3.4. Le Rôle Central de l'Etat et des Institutions dans le Modèle d'Acemoglu.....	97
3.5. Les "Moments Critiques" et les Changements Institutionnels.....	98
3.6. Les cercles institutionnels.....	101
3.6.1. Les Cercle Vertueux.....	101
3.6.2. Le Cercle Vicieux.....	102
3.7. Explorations critiques des hypothèses défailtantes : ignorance, géographie et culture.	
103	
3.7.1. L'ignorance.....	104
3.7.2. La géographie.....	105
3.7.3. La thèse culturaliste.....	105
Conclusion.....	107
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES CHAPITRE II.....	108
TROISIÈME CHAPITRE.....	110
Évaluation des théories institutionnelles de North et Acemoglu et leur incidence sur le développement économique selon les indices institutionnels.....	110
Introduction.....	111
1. Mesures institutionnelles et indices pertinents.....	111
1.2. L'International Country Risk Guide (ICRG).....	112
1.2.1. La notation du risque politique.....	114
1.2.2. La notation du risque financier.....	115
1.2.3. La notation du risque économique :.....	115
1.3. Le « Worldwide Governance Indicators » (WGI) de la Banque Mondiale.....	116
1.4. Les indicateurs du rapport « Doing Business ».....	118
1.5. Profils institutionnels : Institutional Profiles Database (IPD).....	125
1.6. L'indice de liberté économique (Heritage Foundation).....	128
1.7. L'indice de liberté économique dans le monde par The Fraser Institute.....	129
1.8. L'indice de liberté dans le monde de Freedom House.....	131

2. Études antérieures sur le rôle des institutions dans le développement économique à la lumière des théories de North et Acemoglu	132
3. Analyse des théories de North et Acemoglu à travers les indicateurs de Fraser et Freedom House : expériences et cas pratiques	147
3.1.L'expérience de Singapour : La cité État.....	148
3.2. L'expérience Chinoise	155
Conclusion.....	162
REFERENCES BIBLLIOGRAPHIQUES CHAPITRE III	164
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	168

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.1: Synthèses des principales définitions des institutions	16
Tableau 1.2 : les attributs du processus de contractualisation	41
Tableau 2.1 : Survol synthétique des théories du changement institutionnel.....	74
Tableau 3.1 : notation des composantes du risque politique.....	114
Tableau 3.2 : structure de la base de données « profils institutionnels »	127
Tableau 3.3 : Composante de l'indice de liberté économique (Heritage Foundation).	128
Tableau 3.4 : Composantes de l'Indice de liberté économique par Fraser Institute ...	130

LISTE DES FIGURES

Figure 1.1: illustration des institutions comme instrument de gouvernance.....	14
Figure1.2: schéma récapitulatif de la définition proposée par Aoki.....	15
Figure1.3: Les 3 niveaux des institutions formelles.....	19
Figure 1.4: Les 4 niveaux d'institutions selon Williamson.....	24
Figure 1.5: Les coûts de transaction en fonction des spécificités des actifs.....	43
Figure 2.1: L'évolution du phénomène du sentier de dépendance.....	77
Figure 2.2 : F Illustration du couloir étroit (the narrow corridor).....	88
Figure 2.3 :Acemoglu and Robinson (2012): Inclusive and Extractive Institutions.....	95
Figure 2.4 : Les interactions institutionnelles selon Acemoglu et al.....	96
Figure 3.1: Composantes de L'indice International country risk guide (ICRG).....	113
Figure 3.2 : Schéma synthétique.....	116
Figure 3.3 : Structure de l'indice de gouvernance (WGI).....	117
Figure 3.4 : Figure N° III-4 : Évolution PIB Singapour de 1960- 2022.....	149
Figure 3.5: Évolution PIB/habitant Singapour de 1960- 2022.....	149
Figure 3.6 : Évolution indice de liberté économique globale Singapour 1990- 2020....	151
Figure 3.7: Évolution des composantes de l'indice de liberté économique 1990-2020 .	152
Figure 3.8 : Évolution de l'indice des liberté civiles (freedom house) 1970-2020.....	153
Figure 3.9: Évolution de l'indice des droits politiques (freedom house) 1970-2020 ..	154
Figure 3.10 : Évolution du taux de croissance PIB chine et monde -1961à 2022	156
Figure 3.11 : Évolution de l'indice global de liberté économique de fraser score et rang – Chine de 1990 à 2021	158
Figure 3.12 : Évolution des composantes de l'indice des de la liberté économique de l'institut fraser -Chine de 1990 à 2021.....	158
Figure 3.13 : Évolution de l'indice des libertés civiles - Chine de 1972à 2021.....	160
Figure 3.14 : Évolution de l'indice des droits politiques -Chine de 1972à 2021.....	161

Introduction

Malgré l'influence profonde des cadres institutionnels sur les trajectoires de développement économique, les interprétations académiques divergent souvent sur la façon dont ces cadres fonctionnent et évoluent. Les contributions théoriques de Douglass North et de Daron Acemoglu, tout en soulignant le rôle crucial des institutions, offrent des perspectives distinctes sur leur nature et leur impact sur le développement économique. La théorie de North avance que les institutions évoluent progressivement et sont fortement influencées par des trajectoires historiques et des dépendances de sentier, suggérant que le développement économique est un processus graduel façonné par des cadres institutionnels de longue date. En contraste, Acemoglu, notamment dans son travail avec Robinson, met en évidence une dichotomie entre les institutions inclusives et extractives, arguant que ces configurations dictent directement le succès ou l'échec économique, et peuvent être modifiées par d'importantes réformes politiques et des changements révolutionnaires.

Cette dichotomie présente une lacune fondamentale dans la théorie institutionnelle : il existe une compréhension insuffisante de la manière dont les théories du changement institutionnel proposées par North et Acemoglu peuvent être intégrées ou différenciées dans une analyse empirique pratique à travers différents contextes historiques et géopolitiques. De plus, bien que les deux théoriciens reconnaissent l'influence des institutions sur les résultats économiques, il manque des études empiriques complètes qui appliquent leurs théories à une analyse comparative de différentes régions ou pays sur plusieurs périodes. Cela est particulièrement pertinent pour évaluer comment les réformes institutionnelles peuvent entraîner des changements dans les modèles de développement économique et si ces changements s'alignent plus étroitement sur la vision graduelle de North ou l'approche transformatrice d'Acemoglu.

Le défi principal est donc d'analyser et de synthétiser systématiquement les perspectives de North et Acemoglu pour comprendre les mécanismes par lesquels les institutions influencent le développement économique et pour identifier quel cadre théorique, ou combinaison de ceux-ci, décrit le plus précisément la dynamique complexe des systèmes économiques historiques et contemporains. Cette analyse est cruciale pour développer des politiques économiques plus nuancées et pour faire avancer les discussions théoriques économiques sur le rôle des institutions dans le façonnement des destinées économiques.

Dans le domaine du développement économique, les institutions jouent un rôle pivot dans la détermination des voies par lesquelles les économies évoluent et se développent. Les travaux fondateurs de Douglass North et Daron Acemoglu fournissent des théories de base qui

expliquent l'influence des institutions sur le développement économique, mais leurs approches offrent des cadres et des implications contrastés. La théorie de North met l'accent sur l'évolution lente des institutions, influencée par des héritages historiques et des trajectoires culturelles, suggérant que le changement économique est principalement incrémental et fortement dépendant des structures sociales, politiques et économiques existantes. Cette perspective dépendante du chemin souligne la résilience des cadres institutionnels et leur impact durable sur les politiques et les résultats économiques.

À l'inverse, Daron Acemoglu, notamment en collaboration avec James Robinson, introduit un modèle plus dichotomique, catégorisant les institutions soit comme inclusives, soit comme extractives. Ce modèle suggère que les institutions façonnent directement le succès économique en facilitant ou en obstruant la participation économique et l'innovation. Selon Acemoglu, des changements institutionnels significatifs peuvent se produire relativement rapidement, souvent stimulés par des changements dans le pouvoir politique ou des mouvements sociaux, mettant au défi la vue incrémentale proposée par North.

La divergence entre les théories de North et d'Acemoglu soulève des questions critiques sur la nature du changement institutionnel et son impact sur le développement économique. Spécifiquement, elle met en lumière un manque de compréhension des conditions sous lesquelles chaque théorie est valide et comment différentes configurations institutionnelles peuvent conduire à des résultats économiques variés à travers différentes régions géographiques et périodes historiques. Ce problème est aggravé par la complexité des tests empiriques de ces théories en raison de la nature multifacette des institutions et de la multitude de variables confondantes qui influencent le développement économique.

De plus, bien que les deux théoriciens s'accordent sur l'importance des institutions, il est clairement nécessaire de disposer d'une méthode systématique pour évaluer l'applicabilité de leurs modèles dans différents contextes économiques et politiques. Une telle analyse est essentielle pour concilier ou différencier les théories de manière à guider l'élaboration de politiques efficaces. Cette thèse vise à relever ce défi en appliquant une analyse comparative à travers des études de cas sélectionnées pour discerner l'efficacité relative du modèle graduel et dépendant du chemin de North par rapport au modèle binaire d'impact institutionnel d'Acemoglu.

Le défi empirique est donc double : Premièrement, identifier les méthodologies et sources de données appropriées qui peuvent tester robustement ces cadres théoriques à travers divers contextes. Deuxièmement, interpréter les résultats d'une manière qui peut contribuer à une

compréhension nuancée de la manière dont les réformes institutionnelles peuvent être conçues et mises en œuvre pour favoriser un développement économique durable. Cela implique non seulement une synthèse théorique des travaux de North et Acemoglu mais aussi une exploration pratique de la manière dont les institutions interagissent dynamiquement avec les politiques économiques et les conditions sociales pour façonner les trajectoires économiques.

Pour une clarté de notre approche méthodologique, nous avons dès le début de notre travail, déterminer les divergences et les convergences entre les deux approches. En effet, en termes de convergence North et Acemoglu s'accordent sur le postulat fondamental que les institutions sont cruciales pour les résultats économiques. Ils reconnaissent que la qualité des institutions qu'elles favorisent ou entravent l'activité économique joue un rôle clé dans la détermination de la prospérité et de la trajectoire économique d'une nation. Les deux chercheurs reconnaissent aussi le rôle significatif de l'histoire dans la formation des cadres institutionnels actuels. Bien que leur accent sur la manière dont l'histoire influence les institutions varie, ils conviennent que les parcours et les héritages historiques ont un impact durable sur l'efficacité des institutions et le développement économique. North et Acemoglu discutent tous deux du rôle de l'État dans la création et le maintien d'environnements institutionnels qui peuvent soit favoriser, soit entraver la croissance économique. Ils estiment que les politiques de l'État et sa capacité institutionnelle sont cruciales pour définir le paysage économique.

En termes de divergence, North soutient que le changement institutionnel est incrémental et fortement influencé par les héritages historiques et les dépendances de sentier, suggérant que le changement est souvent lent et progressif. Acemoglu, en revanche, souligne que des changements institutionnels significatifs peuvent se produire rapidement, en particulier à travers des perturbations telles que des révolutions politiques ou des réformes politiques importantes, passant brusquement d'un état extractif à un état inclusif. En plus, l'approche de North est davantage axée sur les contextes sociaux, économiques et politiques plus larges dans lesquels les institutions opèrent, mettant en lumière la complexité et l'interconnexion de ces systèmes. Acemoglu, cependant, se concentre souvent sur la classification binaire des institutions en inclusives ou extractives, analysant leur impact direct sur le développement économique et la stabilité politique. Concernant les Approches méthodologiques, North utilise généralement une analyse historique plus qualitative pour comprendre l'évolution des institutions au fil du temps. Acemoglu tend à appliquer des méthodes plus quantitatives, utilisant souvent des données empiriques pour soutenir ou réfuter les prédictions théoriques sur les impacts des institutions sur la performance économique. Concernant la réforme institutionnelle, Acemoglu suggère une vision plus optimiste du potentiel de réforme institutionnelle, indiquant que des changements transformateurs peuvent conduire à des

améliorations rapides des conditions économiques. North, en revanche, semble souvent plus prudent ou pessimiste quant à la portée des changements rapides, soulignant les contraintes imposées par les parcours historiques et la nature enracinée des institutions existantes. Ces points de convergence et de divergence illustrent les manières nuancées dont North et Acemoglu abordent l'étude des institutions et leur impact sur le développement économique.

En comprenant à la fois les terrains communs et les différences dans leurs théories, notre recherche analyse les complexités des influences institutionnelles sur les trajectoires économiques dans différents contextes et périodes. En plus, notre thèse tente de présenter un modèle théorique raffiné qui intègre des éléments des approches de North et d'Acemoglu, soutenu par des preuves empiriques tirées d'études de cas comparatives. Elle vise aussi, à fournir un cadre plus complet pour comprendre le rôle des institutions dans le développement économique, qui pourrait servir de base à l'élaboration de politiques économiques plus efficaces et sensibles au contexte.

CHAPITRE I
LES INSTITUTIONS ET LE DÉVELOPPEMENT
ECONOMIQUE :
ECLAIRAGES THÉORIQUES.

Introduction

Les institutions, en tant que piliers fondamentaux de la société, façonnent sa structure et sa stabilité. Au cours des dernières décennies, l'intérêt pour le rôle des institutions s'est accru, amplifié par leur reconnaissance en tant que facteurs essentiels du développement social et économique. En effet, les institutions jouent un rôle crucial dans l'explication d'une multitude de phénomènes dans les domaines des sciences économiques et sociales tels que la pauvreté, la croissance, l'instabilité politique, les inégalités de revenus, la corruption et la démocratie. Elles fournissent ainsi un cadre d'analyse pour comprendre les comportements humains et les actions des organisations et des États.

Le développement économique, quant à lui, désigne l'évolution positive des changements structurels d'une zone géographique ou d'une population, conduisant à une amélioration des conditions de vie et à l'enrichissement des populations. Alors que la croissance économique représente une composante du développement, l'économie du développement adopte une approche plus holistique en cherchant à appréhender les économies des pays en développement en tant que systèmes sociaux complexes et multidimensionnels.

Ainsi, ce chapitre a pour objectif d'explorer en profondeur les liens entre les institutions et le développement économique en mettant en lumière les aspects théoriques sous-jacents. Nous nous attacherons tout d'abord à élucider le concept polysémique et à géométrie variable d'"institution" en présentant les diverses définitions proposées par les principaux auteurs de ce courant. Nous aborderons trois grandes perspectives : celle où les institutions sont perçues comme des "règles et contraintes", celle où elles sont considérées comme des "instruments de gouvernance", et enfin celle où elles sont envisagées comme un "équilibre de jeux". Ensuite, nous procéderons à une revue approfondie des concepts fondamentaux de l'économie du développement. Nous analyserons en détail les notions de développement, de croissance, de sous-développement et le rôle de l'État dans ce processus. Dans cette perspective, nous dresserons un bref panorama des principales théories qui ont marqué l'économie du développement avant l'émergence de la thèse institutionnaliste ainsi que l'examen des différentes stratégies de développement mises en œuvre au cours de la seconde moitié du XXe siècle. Nous mettrons en évidence les succès, les limites et les enjeux inhérents à ces stratégies, soulignant ainsi l'évolution et la diversité des approches de développement.

1. Les institutions : De quoi parle-t-on ?

Les institutions sont la colonne vertébrale de la société, elles lui donnent forme et stabilité. Elles sont partie intégrante des infrastructures de la vie en communauté. Les 30 dernières années témoignent du regain d'intérêt vis-à-vis des institutions. Cette tendance est renforcée par la reconnaissance de leur rôle dans le développement social et économique. Elles sont donc

à la base de l'explication de divers phénomènes en sciences économiques et sociales (pauvreté, croissance, instabilité politique, inégalités de revenus, corruption, démocratie, etc.)¹. Les institutions expliquent par ce fait-là, la plupart des circonstances économiques, politiques et même culturelles qui guident les comportements humains et l'actions des organisations et des états.

Si, l'économie institutionnelle a réussi à donner de nouvelles perspectives à l'analyse économique ; celle-ci révèle son incapacité à réunir ses principaux instigateurs au tour d'une définition consensuelle et universelle de ce qu'est une institution. La définition du mot institution, reste cependant, conceptuelle.

Dans cette section, nous tenterons d'élucider le concept "institution" qualifié de polysémique et à géométrie variable, grâce à la présentation des diverses définitions proposées par les principaux auteurs de ce courant, formulées sous trois grands axes. D'abord celui ou les institutions sont perçus comme « règles et contraintes », puis celui d'où les institutions sont plutôt vues comme des « instrument de gouvernance » et enfin l'axe par qui ou les institutions sont presentis en tant que « équilibre de jeux ».

1.1 Les institutions comme règles et contraintes

L'approche des institutions comme « règles et contraintes » est une vision répandue dans les études et recherches qui portent sur les institutions. Presentit initialement dans les travaux des institutionnalistes traditionnels (Veblen, 1899 ; Commons, 1931) puis propulsée au-devant de la scène académique grâce aux travaux de North (1984, 1990, 1997, 2005).

Thorstein Veblen, définit les institutions par le concept d'habitudes de pensées, il les conçoit comme « *des habitudes mentales prédominantes, des façons très répandues de penser les rapports particuliers et les fonctions particulières de l'individu et de la société* »². Ces habitudes de pensées et d'actions sont formées dans le passé et léguées comme héritage aux générations futures pour constituer les institutions d'aujourd'hui. De ce fait, pour Veblen les institutions sont des régularités de comportement.³ Les institutions où les habitudes de pensée, proviennent d'une réaction réciproque et complexe de différents niveaux d'évolution et de temporalité. Le niveau le plus profond est celui des instincts sélectionnés ou des tendances

¹ Joseph Keneck MASSIL, *Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique*, [s.l.], University of Paris Nanterre, EconomiX, 2016, p. 3.

² Jean-Jacques GISLAIN , « L'émergence de la problématique des institutions en économie », *Cahiers d'économie politique*, n° 1, 2003, p. 39.

³ Joseph Keneck MASSIL, *Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions*, *op. cit.*, p. 5.

héritées tout au long de la longue histoire biologique et sociale des humains. Walton Hamilton, influencé par Veblen et fondateur de l'économie institutionnelle dans l'Amérique de l'entre-deux-guerres. Il a brillamment formulé le concept d'institutions, dans un article publié dans (l'Encyclopedia of the Social Sciences) (1932). Pour lui, l'institution est « *un ensemble d'usages sociaux (...) elle désigne une manière de penser ou d'agir assez fréquente et permanente, qui est incorporée dans les habitudes d'un groupe ou les coutumes d'un peuple* »¹. Par ensemble d'usage Hamilton désigne les institutions, dont la signification se rapproche des termes suivants : procédure, convention, arrangement, mœurs. De ces usages il en énumère plusieurs.

Des ensembles d'usages informels tels que le Common Law, l'éducation supérieur, la critique littéraire, l'athlétisme et la loi morale (ou tout usage pouvant générer des sanctions et impose des tabous). Ainsi que des usages formels telles que le gouvernement, l'université, l'entreprise, le syndicat (tout ce qui en mesure d'émettre des directives, ou d'appliquer des pénalités et tout ce qui est mesure d'exercer l'autorité sur ces membres).

Commons, est parmi les seuls à pouvoir définir d'une manière très simplifiée l'institution. Il la définit comme « *une action collective qui contrôle, libère et étend le champ de l'action individuelle* »². S'agissant des formes que celle-ci peut avoir, Commons en distingue trois formes d'institutions : les institutions économiques, politiques et culturelles. Commons précise que, les actions individuelles subsistent dans les transactions, alors que L'action collective se développe dans les organisations actives (going concerns) qui poursuivent des objectifs en respectant des règles sous une autorité.

Carl Menger, fondateur de l'école autrichienne distingue deux types d'institutions, qu'il ne confronte pas d'ailleurs les unes contre les autres. Les premières sont organiques, elles résultent des efforts humains involontaires, visant un gain personnel. Le second type englobe à son tour les institutions pragmatiques qui naissent de l'action volontaire commune ayant pour ultime but, le bien commun.

Geoffrey Hodgson définit les institutions comme des systèmes de règles sociales établis et intégrés pour structurer les interactions humaines. Ces systèmes sont constitués de règles, de conventions, d'organisations et d'habitudes socialement transmises³

Douglass North s'est distingué par l'apport d'une définition limpide des institutions, qu'il considère comme étant « *les règles (...), les codes de conduite qui structurent les interactions*

¹ Bernard CHAVANCE, *L'économie institutionnelle*, 3e édition., Paris, La Découverte, 2018, p. 24.

² John R. COMMONS, « Institutional Economics », *The American Economic Review*, vol. 21, n° 4, 1931, p. 6.

³ Geoffrey M. HODGSON, « What Are Institutions? », *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n° 1, 1 mars 2006, p. 3, <https://doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879>.

humaines répétées » ¹; Il soutient que « les institutions sont les règles du jeu de la société, ou plus formellement les contraintes imposées par la société qui façonnent les interactions humaines » ². Il s'agit donc de contraintes humaines et élaborées pour modeler les interactions politiques, économiques et sociales.

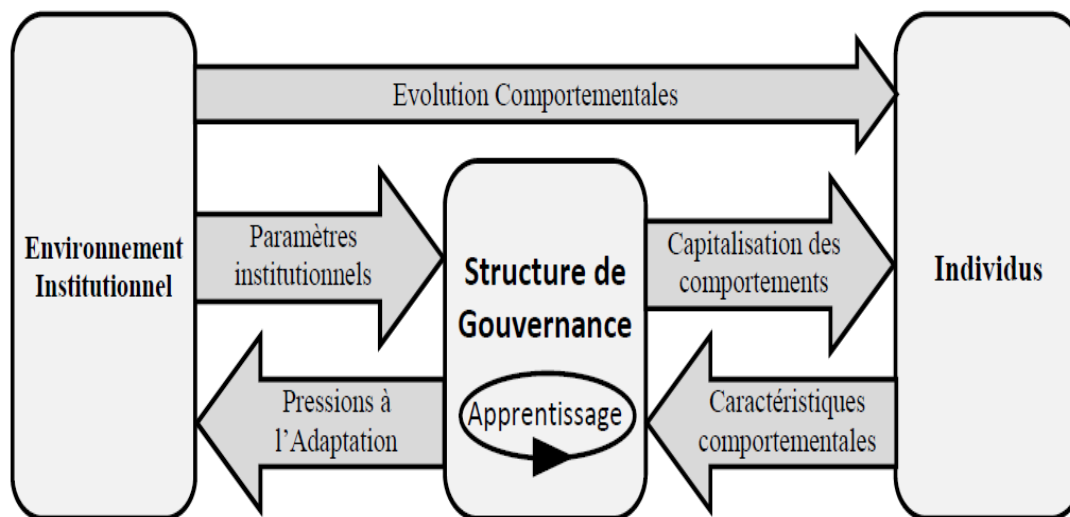
1.2 Les institutions comme « instrument de gouvernance »

Cette conception des institutions coïncide avec le travail exceptionnel de R.H. Coase de 1960, portant sur l'allocation des ressources à travers les droits de propriété. Les institutions jalonnent les anticipations de chaque agent économique, elles affectent d'abord les ressources, puis découragent et sanctionnent les comportements qui enfreignent les règles.

En 1993, Williamson, innove en stratifiant les institutions en quatre niveaux. Pour lui, les institutions sont issues des arrangements passés entre les individus afin de réduire les coûts de transaction.

À travers la figure 02, Williamson schématise le rôle des institutions en tant qu'outil de gouvernance, encadrant les différents niveaux des institutions. Ainsi, il existe une influence mutuelle entre l'environnement institutionnel (état, constitution, organisation politique et économique) et la structure de gouvernance à travers la canalisation des comportements des agents économiques.

Figure 01 : Illustration des institutions comme instrument de gouvernance



Source: Oliver E. WILLIAMSON, « Transaction cost economics and organization theory », *Industrial and corporate change*, vol. 2, n° 2, 1993, p. 113.

¹ Douglass C. NORTH, « Transaction costs, institutions, and economic history », *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of institutional and theoretical economics*, H. 1, 1984, p. 8.

² Douglass C. NORTH, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, p.3 (Coll. « Political Economy of Institutions and Decisions »), <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678> (Page consultée le 26 février 2023).

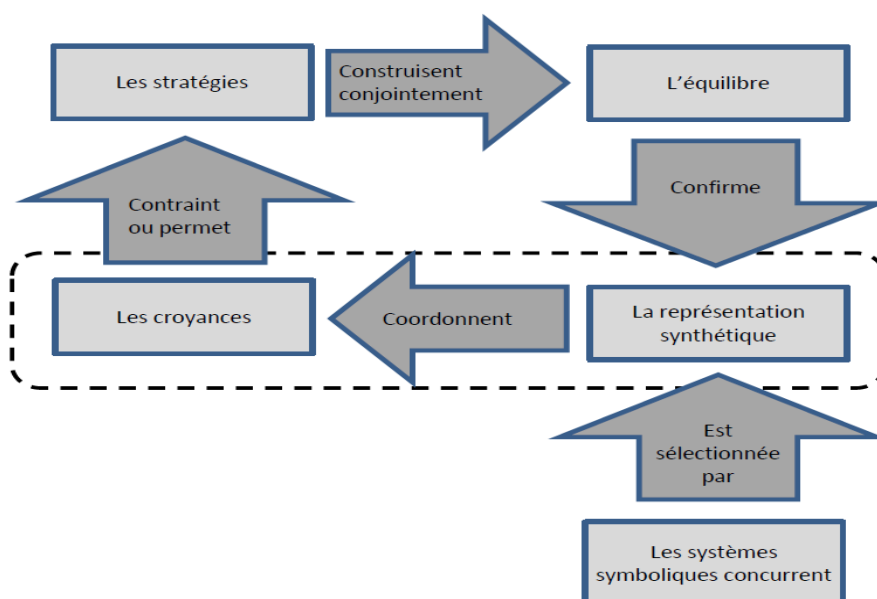
1.3 Les institutions comme « équilibre de jeu »

North, en développant la distinction entre institution et organisation par l'adoption du cadre théorique de la théorie des jeux, a réussi à inaugurer une deuxième conception en identifiant « les institutions non pas aux joueurs mais aux règles du jeu » ; les organisations sont les joueurs et les institutions sont les règles du jeu.

Aoki, dans le même sillage d'idée que North, considère les institutions comme un équilibre de jeu et d'après lui : « Une institution est un système de croyances partagées auto-entretenu sur la manière dont le jeu est joué. Sa substance est une représentation synthétique des propriétés saillantes et invariantes d'un sentier d'équilibre particulier, que presque tous les agents du domaine considèrent comme important du point de vue de leurs choix stratégiques individuels et qui est, à son tour, reproduite par leurs choix effectifs dans un environnement en continuelle évolution »¹.

Dans le schéma récapitulatif proposé par Aoki ci-dessous (Fig. 2), les institutions sont encadrées dans le rectangle hachuré. Elles sont donc endogènes, contrairement à la théorie néoclassique qui les traitaient comme des variables exogènes. Les systèmes symboliques sont constitués moyennant des individus enracinés dans leur culture et leur l'histoire, alors que les croyances partagées sont la résultante des interactions. C'est de cette manière que les stratégies et les choix des acteurs sont influencés par ces croyances communes pour réaliser l'équilibre. Aoki a utilisé ce cadre conceptuel pour identifier les types d'institution de contrôle des entreprises afin d'analyser le système financier japonais.

Figure 2 : schéma récapitulatif de la définition proposée par Aoki



Source : Masahiko AOKI, *Toward a comparative institutional analysis*, MIT press, 2001p.12.

¹ Masahiko AOKI, *Toward a comparative institutional analysis*, MIT press, 2001p.26.

Après avoir présenté diverses définitions utilisées par les principaux auteurs de l'économie institutionnelle, nous avons pensé qu'il était utile de mettre en tableau les définitions les plus claires et les plus mémorables.

Tableau n° 1 : Synthèses des principales définitions des institutions

Auteur	Définition
Thorstien Veblen	Les institutions sont les habitudes de pensées et d'action dominantes dans la communauté sociale.
John.R. Commons	Une institution c'est une action collective qui contrôle, libère et étend le champ de l'action individuelle.
Douglass North	C'est l'ensemble des règles et des contraintes établies par les hommes qui structurent les interactions humaines. Elle se compose de contraintes formelles (comme les règles, les lois, les constitutions), de contraintes informelles (comme des normes de comportement, des conventions, des codes de conduites imposés) et des caractéristiques de leur application.
Svetozar Pejovich	Les institutions représentent les dispositions légales, administratives et coutumières qui régissent les interactions humaines répétées. Leur principale fonction est d'améliorer la prévisibilité du comportement humain ¹ .
Masahiko Aoki	Une institution est un système de croyances partagées autoentretenu sur la manière dont le jeu est joué. Sa substance est une représentation synthétique des propriétés saillantes et invariantes d'un sentier d'équilibre particulier, que presque tous les agents du domaine considèrent comme important du point de vue de leurs choix stratégiques individuels et qui est, à son tour, reproduite par leurs choix effectifs dans un environnement en continuelle évolution, ² .
Claude Menard	Par institution, j'entends donc un ensemble de règles durables, stables, abstraites et impersonnelles, cristallisées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et encadrées dans des dispositifs qui implantent et mettent en œuvre, par le consentement et/ou la contrainte, des modes d'organisation des transactions ³ .

Source : Etabli par l'auteur

¹ Svetozar PEJOVICH, « The Nature of Economics », dans Svetozar PEJOVICH, dir., *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Dordrecht, Springer Netherlands, 1995, p. 30, (Coll. « International Studies in Economics and Econometrics »), https://doi.org/10.1007/978-94-011-6483-2_1 (Page consultée le 2 mars 2023).

² Cité par, Réda MARAKBI, « Qualité institutionnelle, inflation et régime monétaire optimal », *Revue française d'économie*, vol. XXXII, n° 4, 2017, p. 164, <https://doi.org/10.3917/rfe.174.0161>.

³ Claude MENARD, « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », *Cahiers d'économie Politique*, vol. 44, n° 1, 2003, p. 106, <https://doi.org/10.3917/cep.044.0103>.

2. Organisation et institution : nécessité d'une distinction

Les institutions et les organisations sont deux termes qu'on assimile généralement, bien que North à l'instar de ses travaux ait toujours insisté, à ne pas assimiler les institutions aux organisations. Des définitions on retient que les institutions sont les règles du jeu (formelles et informelles) qui définissent l'ensemble des opportunités existantes dans l'économie et la manière de jouer, Tandis que les organisations sont les joueurs ou les acteurs. C'est de leur confrontation que le changement institutionnel est orienté. D'une autre façon, ce sont les institutions (règles du jeu) qui régissent et guident les comportements des individus et des organisations au sein d'une économie, par le canal des incitations qu'elles fournissent et les opportunités qu'elles définissent ¹.

L'organisation désigne une entité qui regroupe plusieurs individus ayant des objectifs communs (entreprises, ONG, clubs, ... etc.). Selon North (citation) parmi ces entités on distingue, des organisations économiques (entreprises, syndicats et coopératives...etc.) ; des organisations politiques (les partis politiques, le Sénat, conseil municipal et les agences de régulation...etc.) ; des organisations sociales (les églises, les communautés religieuses, les clubs, les associations sportives...etc.) ; et enfin les établissements d'enseignement (écoles, universités, centres de formation professionnelles). En conséquence, les organisations sont des acteurs de l'activité économique, politique et sociale et doivent jouer le jeu sous contraintes des règles établies. Ils se développent dans les cadres institutionnels établis et cherchent simultanément à le transformer ².

2.1. Typologie des institutions

Une abondante littérature économique classe les institutions selon différents critères. Parmi eux on retrouve, leur niveau de formalité, leur champ d'analyse, leur mode d'apparition ou encore selon leur caractère.

2.1.1 Critère de formalité

Ce critère a pris évidence avec la définition de North (1990), citée au paravent. Il distingue deux grands types d'institutions : formelles et informelles. Une institution formelle est constituée par l'ensemble des règles contractuelles, politiques, juridiques et économiques énoncées explicitement par écrit, dont l'exécution doit être garantie généralement par l'État ou son pouvoir exécutif. Les institutions informelles, en revanche, ne sont pas écrites, mais des

¹ Douglass Cecil NORTH, *Transaction costs, institutions, and economic performance*, ICS Press San Francisco, CA, 1992p.9.

² Sabah KEDROUCI, *Les Institutions de l'Etat et le développement économique en Algérie*, PhD Thesis, [s.l.], 2019, p. 98.c

règles tacites dont l'exécution est garantie de manière endogène par de simples individus. Les institutions formelles changent plus rapidement que les institutions informelles.

2.1.2. les institutions formelles

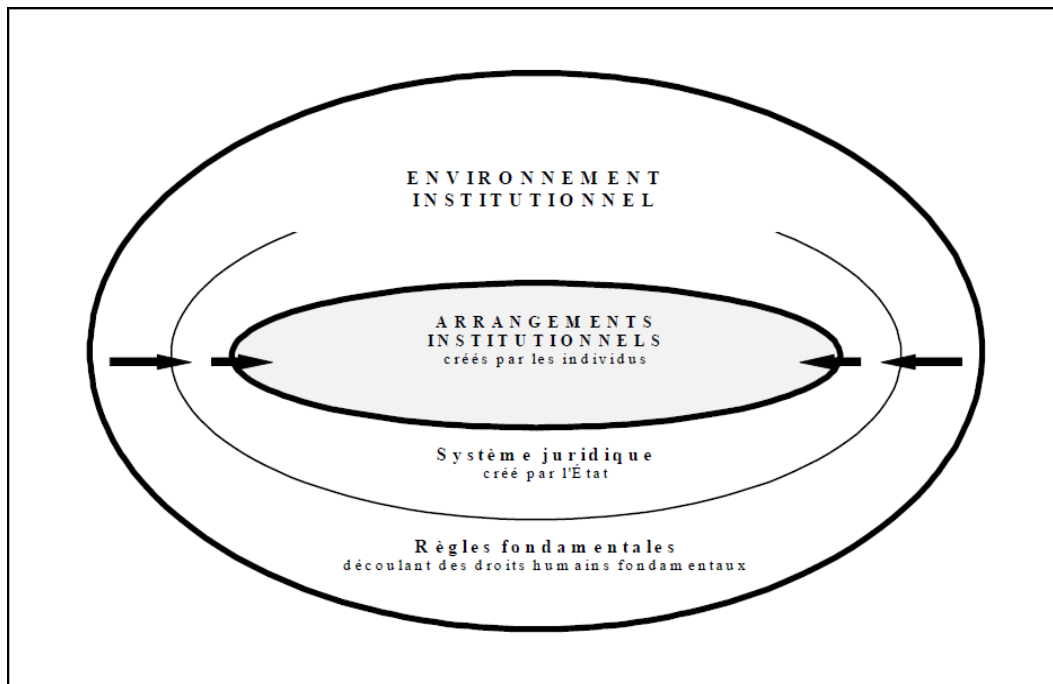
Les institutions formelles d'un pays, constituent les règles du jeu politique des agents économiques. Elles sont déterminantes pour la performance économique d'une nation. Ce sont des règles qui palissent les incertitudes et réduisent les coûts de transactions entre les agents économiques, tout en garantissant leurs droits de propriétés. Les institutions sont source d'incitation et de contrainte imposées à la fois. Toute éfraction aux règles du jeu est passible de sanctions envers les joueurs. Selon Zenger et al. (2002) qualifient les institutions formelles comme des règles facilement observables à travers des documents transcrits, plus au moins authentifiés ou encore de règles qui sont déterminées et mises en place à travers la position formelle telle que l'autorité ou la propriété.

Les institutions formelles, sont ordonnées dans trois strates interdépendantes (figure n° 03). La première abrite les règles fondamentales, inspirées des droits de l'homme et principalement celles qu'on retrouve dans les différentes constitutions. Dans la deuxième strate, s'ancre le système juridique qui contient les lois régissant la propriété et les contrats, ainsi que toutes les règles structurant l'État et le processus de décision politique. Ces institutions politiques orientent le caractère des régimes étatiques, de sorte qu'elles permettent d'identifier la nature démocratique ou autocratique d'un État.

L'ensemble des règles fondamentales additionnées à l'ensemble des règles formant le système juridique constituent conjointement la troisième et dernière strate soit, l'environnement institutionnel. C'est en ce niveau, que les agents nouent des contrats ou arrangements institutionnels.

Les coûts des arrangements entre agents relèvent essentiellement de la qualité de l'environnement institutionnel et les trois sont parfaitement interdépendants.

Figure n°03: Les 3 niveaux des institutions formelles



Sources : Silvio BORNER, Frank BODMER et Markus KOBLER, « L'efficacité institutionnelle et ses déterminants », *Le rôle des facteurs politiques dans la croissance économique*, 2004, p. 32.

2.2.3. les institutions informelles

Les institutions informelles font généralement référence à l'ensemble de règles non écrites qui structurent les interactions sociales et réglementent le comportement de divers acteurs ou individus (joueurs) en dehors des canaux formellement structurés. Contrairement aux institutions formelles (constitutions, lois, ordonnances, contrats écrits, etc.), leur degré d'opérationnalisation ou d'application est très élevé¹.

Lauth (2000), compare les institutions informelles à un baromètre qui permet de mesurer l'écart entre les comportements attendus et réels des individus, en fonction de leur position au sein de l'institution. C'est un critère qui permet de comprendre la différence entre un comportement conforme aux normes institutionnelles et des attitudes qui s'en écartent².

Les contraintes informelles, est le vocable utilisé par North pour désigner les institutions informelles. D'après lui, elles émergent de façons spontanées résultant d'un processus d'innovation et d'imitation dans un groupe social orientée vers un apprentissage collectif. Le respect des conventions selon des règles morales et l'adoption des normes sociales sont à l'origine (comme résultat non attendu de leur action) des ordres sociaux. Dans les groupes

¹ Brahim El MORCHID, « Pour une meilleure intégration des institutions informelles dans les stratégies de développement en Afrique: une approche néo-institutionnelle », *Africa Development*, vol. 41, n° 2, 2016, p. 73, <https://doi.org/10.4314/ad.v41i2>.

² *Ibid.*, p. 74.

cohésifs, les institutions informelles suffisent à stabiliser les anticipations et à assurer la discipline du moment où les membres du groupe s'engagent dans des relations personnelles¹.

Ce type d'institutions (informelles) est quasiment constant et pour la majorité des économistes institutionnels elles sont données. Identifier et décrire les mécanismes par lesquels les institutions informelles émergent et se maintiennent peut aider à comprendre leur l'évolution.

L'importance des institutions informelles est reconnue à la fois dans la gouvernance d'entreprise et dans les transactions commerciales. Elles jouent un rôle important notamment au sein des réseaux sociaux à travers les normes et la confiance qui structurent les relations des individus entre eux. Le tissage de ses réseaux permet l'élaboration de contrats implicites, de sorte à faciliter la flexibilité et l'adaptation aux circonstances changeantes afin d'éviter les renégociations onéreuses des clauses contractuelles.

2.2. Critère du mode d'apparition

On doit cette classification à Karl Menger. Partant de ce critère, il classe les institutions selon leur mode d'apparition. Il confronta alors, les institutions organiques aux institutions pragmatiques.

Selon Menger, les institutions organiques sont celles qui émergent de manière spontanée, comme conséquences directes des divers activités humaines. Quant aux institutions pragmatiques, ce dernier les décrit, comme étant les institutions qui sont globalement créées par les hommes pour des fins particulièrement ciblées. Quand à Hayek, il entreprend ce mode de classification dans ses travaux (1980). Il y distingue deux catégories d'institutions. La première catégorie regroupe, celles dont l'origine est spontanée, émanant principalement au gré des générations. La seconde représente pour Hayek, tout ce qui est institution élaborée, planifiée et monter à partir d'un projet. Celles-ci découlent de la volonté de faire respecter certaines règles dites explicites.

3. Classification selon les grands domaines d'analyse

En considérant ce critère, les institutions sont abordées à travers leur grands domaines d'analyse. A cet effet nous procédons au classement suivant :

3.1. Les institutions économiques

Les institutions économiques sont les plus couramment utilisées dans la littérature économique. Elles concernent le champ économique, par définition : Ces institutions représentent les règles et organismes formels ou informelles relevant de l'activité économique.

¹ Chrysostomos MANTZAVINOS, Douglass C. NORTH et Syed SHARIQ, « Apprentissage, institutions et performance économique », *L'Année sociologique*, vol. 59, n° 2, 2009, p. 478.

Le lien est donc immédiat entre institutions économiques et activité économique. Elles incarnent principalement les droits de propriété et les droits contractuels. Ces droits coordonnent toutes les relations économiques telles que la production, les échanges et la distribution.

3.2. Les institutions politiques

Les institutions politiques déterminent la structure de l'État et le processus politique qui façonne l'établissement et le fonctionnement des institutions économiques¹. Elles englobent tout ce qui est, lois, constitution, démocratie, libertés politiques et civiles ainsi que les lois électorales.

3.3. Les institutions sociales

Sous cet angle, les institutions sont les règles qui agissent en faveur du perfectionnement de la qualité de la santé, de l'éducation des populations ainsi que la consultation et la participation de la population dans le processus de développement.

3.4. Typologie selon la nature ou le caractère des institutions

Les travaux, d'Acemoglu et Robinson reposent sur la dualité entre institutions inclusives et institutions extractives. Ces deux types institutionnels sont diamétralement opposés, le premier ouvrant la voie à la prospérité, le second conduisant inévitablement à l'échec. De plus, chaque type prospère dans les sphères politiques et économiques, forgeant un lien générationnel entre les institutions politiques et économiques. Pour Acemoglu et Robinson, les institutions politiques déterminent les institutions économiques. Ainsi, les organes institutionnels de la nation fonctionnent généralement par paires, inclusives ou extractives. Des institutions politiques inclusives créent les conditions pour la création d'institutions économiques tout aussi inclusives. Il en va de même pour les institutions extractives.

3.4.1. Typologie des institutions selon leur fonction

Cette classification des institutions a été développée par Rodrik (2005). Il distingue essentiellement quatre types d'institutions.

3.4.1.1. Les institutions créatrices de marché

Leur fonction consiste à protéger les droits de propriété et à assurer l'exécution des contrats. Ce sont des règles et des principes qui assurent un contrôle suffisant sur le rendement

¹ Fatima BOUALAM, « De l'article Les Institutions et Attractivité des IDE », *Méditerranée*, vol. 2007, 2007, p. 13.

des investissements. Les institutions du droit de la propriété influencent ainsi les décisions d'investissement dans le capital physique et humain des entreprises d'une part et leurs décisions sur la conclusion de contrats mutuellement avantageux d'autre part. En leur permettant de contrôler la performance de leurs actions, ces institutions les incitent à investir et à innover. Le niveau de confiance créé permet à ces institutions d'influencer la croissance économique. Il convient de préciser que les institutions qui composent le marché concernent l'État de droit, la qualité de l'application de la loi, les contrats, le risque d'abus, etc. Sans ces institutions, les marchés n'existeraient pas ou échoueraient parce qu'ils encouragent l'investissement et l'entrepreneuriat.

3.4.1.2. Les institutions régulatrices du marché.

Elles visent à lutter contre les imperfections du marché : ce sont en fait des normes, des règles et des réglementations visant à réduire les abus de pouvoir dans les marchés (exemple : les monopoles), à internaliser les externalités, à atténuer les problèmes de l'information imparfaite et enfin, à l'extension de la normalisation des produits ainsi que, l'instauration d'un environnement sécurisé.

Ces institutions se concrétisent principalement par les diverses agences de régulation. A l'image de celles qui régulent les télécommunications, les transports, les ressources en eau et les services financiers. Ces types d'institutions sont évaluées par rapport à leur niveau de charge réglementaire, selon la qualité de la bureaucratie, le niveau de corruption ou encore l'ampleur de l'évasion fiscale¹.

L'amélioration de l'efficacité des politiques publiques mises en œuvre sur un territoire donné, et la réduction des risques liés aux pratiques anticoncurrentielles ; sont toutes des pratiques qui peuvent contribuer à la performance économique.

3.4.1.3. Les institutions de stabilisation des marchés

Ces types d'institutions incluent, les institutions monétaires et fiscales dont la mission est de maintenir la stabilité macroéconomique (faible inflation, développement maîtrisé de la masse monétaire, etc.).

Elles réduisent les pressions inflationnistes, réduisent l'instabilité macroéconomique et aident à éviter les crises financières. Il s'agit par exemple des régimes de change, des banques centrales dont l'objectif est de prévenir l'inflation, mais aussi des règles budgétaires et fiscales mises en place par le gouvernement.

¹ Mehmet UGUR, *Institutions and economic performance: a review of the theory and evidence*, septembre 2010, <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/25909/> (Page consultée le 2 avril 2023) p. 10.

3.4.1.4. Les institutions de légitimation des marchés

Ces institutions sont chargées de la protection sociale, de la redistribution des revenus et de la résolution des conflits sociaux¹. Compte tenu de la relation positive entre l'efficacité des institutions démocratiques et la qualité de la sécurité sociale, Rodrik accorde une intention particulière à la démocratie. Pour lui, les institutions démocratiques sont des méta-institutions dont le bon fonctionnement facilite la mise en œuvre de la mission des autres institutions dans un territoire donné². La démocratie apparaît ici comme un cadre propice à la création de « bonnes institutions » nécessaires au développement économique³.

3.5. Typologie des institutions selon leur fréquence de changement

En 1993, Williamson, innove en stratifiant les institutions en quatre niveaux selon leur fréquence de changement (figure N° 5). Pour lui, les institutions sont issues des arrangements passés entre les individus afin de réduire les coûts de transaction. Le niveau supérieur est celui de l'encastrement social. C'est là que se situent les normes, les coutumes, les mœurs, les traditions, etc. Ces institutions organisent la structure sociale, par la codification des comportements en société. La religion y joue un rôle important. La fréquence de leurs changements est à long terme (100 à 1000 ans)⁴.

Le deuxième niveau est baptisé environnement institutionnel par Williamson, du fait qu'il contient tous ce qui correspond au formelle des règles (constitutions, lois, droits de propriété). La fréquence de changement pour ce type d'institutions est de 10 à 100 ans.

Selon Williamson, le troisième niveau institutionnel est constitué d'institutions dite de gouvernance (le gouvernement et les agences d'État) qui sont nécessaire pour justifier ses structures et les relations contractuelles. Elles renvoient à toutes les règles visant une meilleure allocation des ressources. Dans ce niveau la fréquence de changement varie entre (1^e à 10 années) contre une fréquence de changement en continu, caractérisant les institutions du niveau quatre qui visent elles aussi une meilleure allocation des ressources.

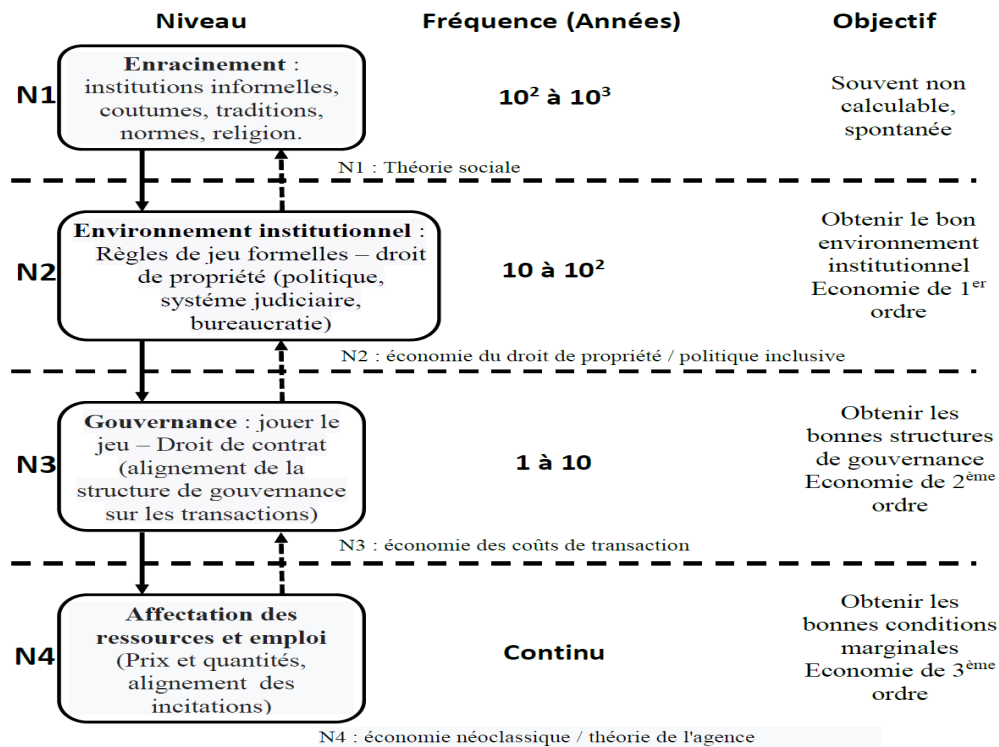
¹Cité par , SAIB MHAMED et MOKHTARI FAYÇAL, « Qualité institutionnelle et développement économique en région MENA Etude comparative », vol. 06, 2022, p. 566.

²Dani RODRIK, « Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them », *Studies in Comparative International Development*, vol. 35, n° 3, 1 septembre 2000, p. 14, <https://doi.org/10.1007/BF02699764>.

³Kindy ALEXIS, *Gouvernance et croissance économique dans les Petits États Insulaires en Développement*, These de doctorat, [s.l.], Antilles, 2021, p. 41, <https://www.theses.fr/2021ANTI0624> (Page consultée le 2 avril 2023).

⁴Oliver E. WILLIAMSON, « The new institutional economics: taking stock, looking ahead », *Journal of economic literature*, vol. 38, n° 3, 2000, p. 596.

Figure N°4: Les 4 niveaux d'institutions selon Williamson



Source : Oliver E. WILLIAMSON, « The new institutional economics: taking stock, looking ahead », *Journal of economic literature*, vol. 38, n° 3, 2000, p. 597.

4. L'économie institutionnaliste : les fondateurs

L'économie a longtemps ignoré la question des institutions¹, et la théorie néoclassique les a traitées comme des variables exogènes. Alors que l'action sur les facteurs traditionnels du développement (terre, capital, travail) a donné des résultats mitigés, les fondements institutionnels de ce développement se sont révélés être un facteur oublié².

Les premiers travaux sur l'économie institutionnelle remontent à l'école historique allemande avec Gustav Schmoller, puis s'est notablement développée grâce aux efforts et travaux de Thorstein Veblen et de John R. Commons fondateurs de l'institutionnalisme Américain ou l'ancienne économie institutionnaliste.

L'institutionnalisme initié par Veblen et Commons trouve ses origines dans les mutations qu'ont subi les États-Unis d'Amérique au XX^e siècle. En effet, avec l'essor de la société de production et de consommation de masse, l'industrie mécanisée et la métamorphose de la propriété économique en capital financier, la compréhension du fonctionnement de la société américaine ne pouvait s'expliquer selon l'unique grille d'analyse proposée par les orthodoxes du marché. Par conséquent, il devient nécessaire pour les institutionnalistes d'examiner les

¹ Thorstein COREI, *L'économie institutionnaliste*, [s.l.], Economica, 1995, p. 5.

² Gwenaëlle OTANDO, *Le renouveau des théories du développement institutions et bonne gouvernance (Renewal of development theories institutions and good governance)*, 2008, p. 136.

faits économiques à la lumière de ces changements économiques. Autrement dit, pour les institutionnalistes, l'économie ne peut être considérée comme un fait naturel ou une physique sociale dont la seule réalité ou la seule représentation possible pour l'économiste-analyste serait le marché. L'institutionnalisme américain est considéré comme le premier courant à avoir érigé les institutions en élément important de l'analyse économique. Cela a conduit certains théoriciens de l'économie à s'interroger sur le rôle des institutions et sur la manière dont elles interviennent dans les phénomènes économiques¹.

4.1. L'école historique Allemande

L'historicisme ou l'école historique Allemande a pris racine en Allemagne, au milieu du 19^{ème} siècle. Trois générations d'économistes se sont succédées lors de sa fondation :

- L'ancienne école, fondée par Bruno Hildebrand (1812-1878), Wilhem Roscher (1817-1894) et Karl Knies (1821-1898). Wilhem Roscher, dans son ouvrage *grundlagen der ökonomie* en critiquant sévèrement John Stuart Mill économiste influent de l'école classique, définit ce qu'il appelle la méthode historique, « *Nous rejetons complètement la construction de système théoriques idéaux. Notre objectif est simplement de décrire la nature économique et les besoins de l'homme, d'étudier les lois et les caractéristiques des institutions et leurs succès plus au moins dans la satisfaction de ces besoins. Notre tâche est donc, si l'on peut dire l'anatomie et la physiologie de l'économie nationale* »².
- La jeune école a émergé vers les années 1860, conduite par Gustav Von Schmoller (1838-1917) et Georg Knapp (1842-1926). Elle est considérée comme seule à avoir établis une véritable analyse économique des institutions que nous détaillerons ultérieurement à travers l'apport de son chef de file Gustav Von Schmoller à l'économie institutionnaliste.
- La Dernière et troisième génération a brillé vers la fin du 19^{ème} siècle sous l'égide d'auteurs tel que Werner Sombart (1863-1941), Arthur Spiethoff (1873-1957) et principalement de Max Weber (1864-1920). Weber n'a pas utilisé explicitement le concept d'institution, il s'est uniquement contenté de comprendre comment les règles culturelles définissent les structures et le comportement social du gouvernement, ainsi que le comportement et les structures économiques. Il a suggéré de créer des « types idéaux » à partir de spécificités et la complexité des faits

¹ *Ibid.*, p. 137.

² Gérard Marie HENRY, « HISTOIRE DE LA PENSÉE ECONOMIQUE », p. 208.

concrets, pour les utiliser comme guides d'analyse afin d'augmenter la compréhension du monde réel¹.

4.2. Apport de GUSTAV VAN SCHMOLLER 1838-1917

Chef de file de la « jeune école historique », il est parmi les premiers économistes à avoir intégré l'approche institutionnelle en termes d'économie nationale et insister sur l'importance des normes sociales, des coutumes et du droit dans l'explication des phénomènes économiques².

Schmoller perçoit et définit les institutions comme étant : « *un arrangement pris sur un point particulier de la vie de la communauté, servant à des buts donnés, arrivé à une existence et à un développement propre, qui sert de cadre, de moule, à l'action des générations successives pour des centaines ou des milliers d'années : la propriété, l'esclavage, le servage, le mariage, la tutelle, le marché, la monnaie, la liberté industrielle, voilà des exemples d'institutions* »³. Il les considère par cette définition comme un ensemble d'habitudes et de règles de la morale, de la coutume et du droit, qui ont un centre ou un but commun, qui se tiennent entre elles et constituent par ce fait un système.

Pour démarquer l'institution de l'organe, Schmoller, compare l'organe à la famille et l'institution au mariage ; l'organe est l'institution au sens large, autrement dit elle est l'unité de base d'un organe. En évoluant, l'institution se cristallise en organe. Les toutes premières constitutions d'organes au tour d'un but commun sont : la tribu, le clan, la famille. Les divergences dans les organes ont causé l'éclatement de ces derniers donnant ainsi naissance à de nouveaux organes. Schmoller fait remarquer l'existence de deux sortes d'organes ; les premiers sont d'origines spontanés tandis que les seconds sont volontaires.

Toujours, dans ses principes d'économie politique (1905), Gustave Schmoller met une emphase particulière sur l'importance des institutions et leur rôle dans le développement économique.

¹ Adoración RODRÍGUEZ BATRES, *Les modalités du processus de transfert des politiques et pratiques de GRH entre la maison mère et les filiales implantées à l'étranger : le cas de deux groupes multinationaux français établis au Mexique*, Thèse de doctorat, [s.l.], Lyon 3, 2007, p. 31, <https://www.theses.fr/2007LYO33003> (Page consultée le 5 avril 2023).

² Gustav von SCHMOLLER, *Politique sociale et économie politique*, Beaugency-Laffray fils & gendre, 1902, p. 47.

³ Gustav (1838-1917) Auteur du texte SCHMOLLER, *Principes d'économie politique. Partie 1, Tome 1 / par Gustav Schmoller,...*, [s.l.], 1905, p. 150, <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k5518122w> (Page consultée le 5 avril 2023).

A cet effet il le qualifie de progrès historique de la vie économique qui se traduit par une production meilleure et une grande abondance pour l'homme de biens économiques.¹

4.3. L'ancienne économie institutionnelle (AEI)

La pensée institutionnaliste a été introduite aux Etats Unies d'Amérique vers la fin du 19^{ème} siècle, principalement par des économistes qui ont effectué leurs études en Allemagne, d'où l'influence des idées historicistes. Ce courant s'est développé ensuite durant les années 1920 et 1930 grâce aux travaux originels de Thorstein Veblen, John Roger Commons, Walton Hamilton et Clarence Ayres. Ces travaux, reflètent un changement radical de paradigme par rapport à l'approche néoclassique². Celle-ci explique le comportement des agents économiques dans un système statique et socialement neutre alors que l'approche institutionnaliste situe ce comportement dans un système économique intégré dans un contexte historique et social. L'institutionnalisme ainsi conçu, aboutit à une conception large de l'économie et à une démarche holiste et dynamique dont les thèmes clés sont le pouvoir et la technologie³.

4.3.1. L'institutionnalisme évolutionniste de Veblen

Thorstein Blunde Veblen (1857-1929) est le principal fondateur du courant de pensée institutionnaliste américaine ou communément nommée AEI. « Why is economics not an evolutionary science ? » c'est le titre de l'article qu'a publié Veblen en juillet 1898 reconnu unanimement par ses pairs comme texte fondateur de ce courant. Dans cet article on retient son insistance sur les institutions et l'évolution, qui deviendront plus tard deux éléments fédérateurs au sein de ce courant de pensée. Il est même d'après Hodgson (1992), l'inventeur de l'expression « économie néoclassique », par laquelle il souligne le prolongement plutôt que la rupture entre l'économie classique et l'école marginaliste⁴. La totalité de ses travaux oscillent autour d'une question fondamentale : comment se développent et fonctionnent les sociétés contemporaines ? En réponse à ce questionnement, Veblen, part d'une critique qui s'articule sur trois points de l'économie néoclassique.

Premièrement, il juge que les préconceptions anthropologiques néoclassiques correspondent à une vision trop limitée et trop abstraite de l'être humain, réduit à un simple « *atome passif du marché, uniquement mu par le calcul entre peines et plaisirs : homo economicus* »⁵. Sa

¹ *Ibid.*, p. 156.

² Gruchy, cité par, Jean-Philippe COLIN, « Regard sur l'institutionnalisme américain », *Cahiers des sciences humaines*, vol. 26, n° 3, 1990, p. 366.

³ *Ibid.*

⁴ Hervé MESURE, « Thorstein Bunde Veblen précurseur de la Business – Society », *Revue française de gestion*, vol. 170, n° 1, 2007, p. 16, <https://doi.org/10.3166/rfg.170.15-30>.

⁵ *Ibid.*, p. 17.

deuxième critique porte sur le principe d'équilibre économique, démarche analytique qu'il qualifie de trop statique, argument par lequel il démontre l'incapacité de l'analyse néoclassique à d'expliquer les crises, la croissance économique et l'évolution des sociétés. Veblen, parvient ainsi à faire un lien entre la biologie et la science économique. Selon lui, cette métaphore de l'évolution inspirée des sciences biologique est cruciale pour la compréhension du processus de développement technologique dans une économie capitaliste¹. De ce fait Veblen est arrivé à définir l'évolution sociale y compris économique, comme étant un processus d'adaptation sélective du tempérament et des façons de penser ou autrement dit l'évolution des institutions². Quant à la troisième critique de Veblen envers le courant néoclassique de son époque, réside dans le fait que cette dernière avait toujours tendance à se focaliser principalement sur le marché en l'isolant complètement de la société ; d'où il estime la nécessité d'une approche multidisciplinaire et historique pour la compréhension des comportements économiques de l'être humain ou encore des sociétés. C'est pour cela, d'ailleurs que la société prévale et domine dans son analyse, plus que son intérêt pour le marché.

Sans aucun doute, Veblen demeure l'un des rares économistes institutionnalistes, qui sont parvenus au plus loin dans leurs travaux afin de faire de l'économie une véritable discipline scientifique du comportement³.

- **Les institutions** Veblen suppose que les comportements réactifs des individus sont conditionnés par deux forces principales : les instincts et les habitudes. Les instincts sont des caractères innés génétiquement hérités, tandis que les habitudes sont socialement acquises. Sous contraintes matérielles (technologiques et géographiques), propres à chaque nation et à des époques bien déterminées Les instincts se cristallisent en institutions. Ces dernières, Veblen les définites comme « *des habitudes mentales prédominantes, des façons très répandues de penser les rapports particuliers et les fonctions particulières de l'individu et de la société* »⁴. En d'autres termes, une institution n'est pas seulement une organisation, mais avant tout des us, des manières de pensées, des codes de conduite ainsi que les façons dont sont conçus les droits de propriété communs aux groupes d'individus à des moment et en des lieux, donnés. Les institutions correspondent au jeu désordonné des instincts humains à savoir les instincts

¹ Geoffrey HODGSON, « Thorstein Veblen and post-Darwinian economics », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 16, n° 3, 1 septembre 1992, p. 286, <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035205>.

² Thorstein COREI, *L'économie institutionnaliste*, *op. cit.*, p. 22.

³ *Le Rôle Des Institutions Dans Le Développement Durable Quelles Réalités En Algérie*, <https://www.theses-algerie.com/1578183439207997/these-de-doctorat/universite-abou-bekr-belkaid-tlemcen/le-role-des-institutions-dans-le-developpement-durable-queelles-realites-en-algerie> (Page consultée le 14 avril 2023) p. 54.

⁴ Hervé MESURE, « Thorstein Bunde Veblen précurseur de la Business – Society », *op. cit.*, p. 18.

: d'adhésion, de domination et de prédation. Les institutions sont donc de nature culturelle et collective¹.

Pour Veblen, les institutions constituent les unités de base par lesquelles les systèmes économiques et les sociétés peuvent être analysés.

Le système institutionnel des sociétés ne doit pas être considéré comme statique et entier. Il est animé ! Il bouge ! Les institutions s'influencent mutuellement, s'affinent et peuvent être formalisées sous la forme de lois et d'organisations².

4.3.2. L'institutionnalisme de Commons (1862-1945)

R.J Commons, deuxième auteur influent de (AEI) après Veblen. Plusieurs thèmes et concepts les réunies à l'instar de l'importance des institutions en économie. Cependant cela ne signifie en aucun cas qu'ils ont adopté une même approche. Commons a toutes fois émergé grâce à des travaux de nature empirique et pragmatique, adoptant surtout une vision positive à l'égard des institutions en quête d'un capitalisme raisonnable³. Commons considère que l'objet de l'économie doit être centré sur l'étude de l'action collective et les relations entre les hommes⁴.

La démarche Commonsienne a principalement pour ambition d'harmoniser dans une économie institutionnelle, la dimension éthique, juridique et économique de l'activité économique. Il a ainsi construit un corpus théorique, fondé sur le concept de futurité axé principalement sur les règles, les droits de propriété et les organisations, pour et enfin d'élucider leurs impacts sur les pouvoirs : juridique, économique, sur les transactions et également sur la distribution des revenus⁵.

Les économistes classiques et hédonistes considèrent la marchandise comme la plus petite unité d'analyse, à l'exception que les premiers la prennent comme étant le fruit du travail et comme moyen de satisfaction du consommateur final pour les seconds. En revanche, Commons assume que pour les institutionnalistes la plus petite unité est une unité d'activité, qui est la transaction et ses participants⁶.

¹ *Ibid.*

² *Ibid.*

³ Bernard CHAVANCE, *L'économie institutionnelle, op. cit.*, p. 28.

⁴ « Institutional Economics: Its Place in Political Economy, Volume 1 », dans *Routledge & CRC Press*, <https://www.routledge.com/Institutional-Economics-Its-Place-in-Political-Economy-Volume-1/Commons/p/book/9780887387975> (Page consultée le 11 avril 2023) p. 1.

⁵ Malcolm RUTHERFORD, *Institutions in economics: the old and the new institutionalism*, [s.l.], Cambridge University Press, 1996, p. 2.

⁶ John R. COMMONS, « "Institutional economics" the American economic review 1931, vol. XXI, n° 4, pp. 648-657 », *Cahiers d'économie Politique*, vol. 40-41, n° 2-3, 2001, p. 291, <https://doi.org/10.3917/cep.040.0287>.

a) Les institutions

Commons conçoit les institutions comme des actes humains élaborés. Il les définit comme étant « *l'action collective dans le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuel* »¹. Par ce point de vue Commons assigne aux institutions le rôle de formation des règles de fonctionnement (lois, coutumes, traditions...) à partir desquelles les transactions individuelles et les échanges vont pouvoir se réaliser.

Les institutions ainsi conçues par Commons, comprennent les divers types d'action collective, des plus informelles, comme les coutumes, aux plus codifiées, réglementées, qu'il désigne par l'expression « *going concern* »².

b) Les organisations « going concern »

A l'aune de ce que la majorité des économistes désignent sous le terme institution (famille, corporation, syndicat, association de commerce, etc.), Commons les désigne sous le vocable de groupe actif ou (*going concern*)³. Commons définit le (*going concern*) comme étant « *Une organisation est une anticipation collective de bénéfices associés à un ensemble de transactions de négociation, d'organisation et de répartition articulées par des règles sociales et par le contrôle de facteurs limites qui paraissent déterminants pour le contrôle des autres facteurs* »⁴.

Une organisation telle que conçu par Commons correspond concrètement à un ensemble de transactions traduit par une action concertée, par une activité orientée vers un objectif et vers l'avenir. Elle est pour lui plus qu'une entité, jusqu'à même de la qualifier d'un « *mouvement de masse ou de psychologie de masse* »⁵. L'organisation active inspire chez Commons une dynamique positive de la société alors que Le concept statique est « le groupe ».

c) Les coutumes

Les coutumes sont des facteurs qui influencent la personne et ses habitudes individuelles. Elles incitent les individus à penser et à agir de la même manière. Commons les considère comme «

¹ Thorstein COREI, *L'économie institutionnaliste*, *op. cit.*, p. 35.

² Véronique DUTRAIVE, *Les fondements de l'analyse institutionnaliste de la dynamique du capitalisme*, Thèse de doctorat, [s.l.], Lyon 2, 1992, p. 110, <https://www.theses.fr/1992LYO20082> (Page consultée le 11 avril 2023).

³ Yves HALLÉE, « Spécificité de l'institutionnalisme pragmatiste de John Rodgers Commons : une réhabilitation du cadre commonsien dans le champ disciplinaire des relations industrielles », *Revue multidisciplinaire sur l'emploi, le syndicalisme et le travail*, vol. 7, n° 1, 2012, p. 85, <https://doi.org/10.7202/1012697ar>.

⁴ Véronique DUTRAIVE, *Les fondements de l'analyse institutionnaliste de la dynamique du capitalisme*, *op. cit.*, p. 111.

⁵ John Rogers COMMONS, *Legal Foundations of Capitalism*, [s.l.], Transaction Publishers, 1924, p. 152.

le principe sous-jacent de toutes les relations humaines »¹. Les coutumes, ainsi font référence à tout ce qui est pratiques, usages, précédents et hypothèses habituelles qui lui sont dérivés².

d) La transaction

En perspective d'une compréhension du système capitaliste les institutionnalistes proposent une alternative par une approche en termes d'interactions. L'économie ne peut être réduite à l'échange entre volontés individuelles d'une richesse créée mais doit tenir compte de l'ensemble des relations sociales et des règles économiques, juridiques et éthiques qui encadrent ces comportements individuels³.

Épicentre donc de l'analyse institutionnaliste, Commons définit la transaction comme « *un échange entre les individus disposant de droit de propriété, qui se manifestent avant l'échange, et formulant des anticipations particulières vis-à-vis de l'incertitude du futur* »⁴. Trois dimensions ressortent de cette définition. D'abord la dimension conflictuelle à la base de toute transaction générée essentiellement par la rareté des ressources liée à la propriété des choses, et surtout par le rôle exercé par la distribution de pouvoir. La seconde se trouve être l'interdépendance des individus dans l'action qui se fait ressentir par la nécessité de coopération. Enfin, vient la dimension anticipative qui permet aux transactions d'assurer une certaine forme de sécurité des anticipations individuelles vis-à-vis du futur⁵. À cet effet Commons dresse une typologie des types de transactions, selon des critères économiques et juridiques, qui font ressortir des modes de négociation des règles de l'action collective. Trois catégories de transactions sont ainsi identifiées :

- **Les transactions d'échange (Bargaining Transaction)**

Par transactions d'échange Commons fait allusion à « l'activité de circulation des richesses moyennant la négociation du transfert des droits de propriété sur les marchés entre des individus juridiquement égaux »⁶. Ce type de transaction prend origine des opérations de

¹ Yves HALLÉE, « Spécificité de l'institutionnalisme pragmatiste de John Rodgers Commons », *loc. cit.*, p. 80.

² *Ibid.*

³ Thorstein COREI, *L'économie institutionnaliste, op. cit.*, p. 30.

⁴ Christophe BEURAIN et Élodie BERTRAND, « La transaction dans l'économie institutionnaliste américaine : de Commons à Coase », *Pensée plurielle*, vol. 20, n° 1, 2009, p. 14, <https://doi.org/10.3917/pp.020.0013>.

⁵ Thorstein COREI, *L'économie institutionnaliste, op. cit.*, p. 31.

⁶ Laure BAZZOLI, « À propos d'une théorie institutionnaliste de la négociation : J. R. Commons et l'économie politique de la négociation des règles sociales », dans Annie GIRAUD-HÉRAUD et Christian THUDEROZ, dir., *La négociation sociale*, Paris, CNRS Éditions, 2013, p. 50, (Coll. « CNRS Sociologie »), <https://doi.org/10.4000/books.editions-cnrs.1736> (Page consultée le 11 avril 2023).

marche entre individus ayant des statuts juridiques égaux. Le transfert de richesses y est fait de manière volontaire entre les parties égales en droit¹.

- **Les transactions de direction (Managerial Transaction)**

Commons désigne celles-ci comme étant toutes les transactions qui « *représentent les relations ayant pour objet la création de richesse, l'usage organisé de la propriété régi par le principe d'efficience et dont l'expression est le rapport de commande/obéissance entre groupes juridiquement inégaux* »². Ce type de transaction est fondé sur des relations de dépendance et de nature collaborative. Elles font interagir des personnes qui entretiennent entre eux des rapports du genre maître – subordonné. Les maîtres ordonnent des directives que les subordonnées se voient dans l'obligation d'exécuter. Comme c'est le cas d'ailleurs dans le contrat de travail dans une entreprise liant le salarié à son employeur.

- **Les transactions de répartition (Rationing Transaction)**

Ce type de transaction prend forme entre les membres d'un groupe, qui est une autorité pour d'autres individus ou d'autres groupes. Ces transactions, ont pour ultime but la distribution des richesses³.

Elles ont donc pour fonction la répartition des bénéfices et les charges d'une activité entre les membres d'une entreprise. A titre d'exemple nous avons le conseil d'administration d'une entreprise qui élabore un budget prévisionnel ou encore lorsque-il s'agit d'une négociation collective entre un syndicat de salariés et un syndicat patronal ou bien encore lors de l'établissement du budget et de la politique fiscale d'un Etat.

4.3.3. Contribution de Wesley Clair Mitchell (1874-1948)

Parmi les inspirateurs du courant institutionnaliste, Mitchell est davantage considéré comme un empiriste sans théorie, qui a pourtant développé le noyau de la théorie monétaire et la théorie implicite du cycle⁴. En récompense à ses efforts de recherches, il a été acclamé comme principal économiste aux USA et s'est vu par la suite confié la direction du National Bureau of Economic Research (NBER) durant deux décennies.

¹ Fouzia MAJIDI, « Organisation /institution : un essai à partir de l'institutionnalisme de J.R. Commons », *Dossiers de Recherches en Économie et Gestion*, vol. 2, n° 2, 4 juillet 2013, p. 194, <https://doi.org/10.34874/IMIST.PRSM/doreg-v2i2.15275>.

² Thorstein COREI, *L'économie institutionnaliste*, op. cit., p. 33.

³ *Ibid.*

⁴ Thorstein COREI, *L'économie institutionnaliste*, op. cit., p. 47.

Selon Mitchell, « les institutions standardisent les comportements »¹ et que la monnaie en est la plus prédominante ². Elle est avant tout une institution sociale créée par l'homme qui repose sur la confiance et assure les transferts de propriétés. Parmi les contributions notoires de Mitchell on dénombre ceci :

- D'après Mitchell, l'économie institutionnelle repose principalement sur l'analyse du contexte historique dans l'interprétation des phénomènes économiques (production et distribution). L'étude du contexte historique, quant à elle doit se faire par la quantification des variables adéquates ou bien évidemment par des variables similaires ou représentatives dites « proxies ». Le chercheur, selon lui doit toujours chercher la signification qui dans la pensée de Mitchell était un phénomène culturel³.
- Dans « Business Cycle 1927 »⁴ œuvre qui est à l'origine de la théorie du cycle économique. Mitchell avec sa méthode d'analyse quantitative ouvre un autre aspect de l'approche institutionnaliste. Il a montré comment l'institution de la monnaie, définie à partir des caractéristiques du système monétaire et des différentes attitudes des groupes sociaux générées par le maniement des relations monétaires, exerce une influence déterminante sur les cycles économiques. Ces derniers sont intensifiés par la logique financière de l'entreprise.
- La thèse défendue par Mitchell portait sur l'histoire des Greenbacks (début 1862 suite à l'émission d'une monnaie papier inconvertible par le trésor de New York, destinée à financer la guerre de Sécession). En étudiant les conséquences économiques de la monnaie papier inconvertible, coïncidant à une période marquée par l'ascension de l'étalon-or et l'émergence d'un étalon fiduciaire. Wesley Mitchell voulait analyser l'influence de cet étalon très particulier sur le système des prix et sa régulation, Cette analyse se révélant très féconde elle débouchera sur des contributions innovantes et essentielles pour l'analyse des cycles. Pour Mitchell cela consistait à repérer les changements de comportement du monde des affaires suite aux efforts d'adaptation de celui-ci aux conditions d'une monnaie papier inconvertible Ainsi, les greenbacks et à l'épreuve de la conjoncture institutionnelle de cette période ont contribué grandement

¹ Wesley C. MITCHELL, « Quantitative Analysis in Economic Theory », *The American Economic Review*, vol. 15, n° 1, 1925, p. 8.

² Dudley DILLARD, « Money as an Institution of Capitalism », *Journal of Economic Issues*, vol. 21, n° 4, 1 septembre 1987, p. 1629, <https://doi.org/10.1080/00213624.1987.11504717>.

³ « Le Rôle Des Institutions Dans Le Développement Durable Quelles Réalités En Algérie », *loc. cit.*, p. 61.

⁴ *Ibid.*

à la réforme monétaire de 1863 décrétant la suspension de la convertibilité en or accompagner d'un étalon de monnaie papier flottant ¹.

4.4. Limites de l'école institutionnaliste américaine

Si l'institutionnalisme américain a permis de contre carrer les abstractions excessives, il reste cependant limité ; s'est concentré uniquement sur les institutions du capitalisme et ignore les aspects soi-disant sociologiques de ce concept. Fustfeld, estime même que les institutionnalistes américains n'ont pas réussi à fournir une analyse complète de l'évolution des institutions économiques. Ils ont ouvert la voie en fournissant trois variables clés : la tension entre les forces motrices du changement ; Conflit entre les valeurs et attitudes issues du marché et celles propres à un individu ; l'interaction entre les institutions économiques et politiques, en particulier la tendance à l'unification du pouvoir politique et économique. Selon d'autres auteurs, l'institutionnalisme américain peut être critiqué pour son empirisme et son historicisme en raison de l'impossibilité d'aboutir à des lois générales et permanentes.

Le mouvement institutionnaliste américain a atteint son apogée durant les années 1930. Depuis Commons, de nombreux auteurs ont immortalisé cette ligne de pensée, toujours vivante aux États-Unis. Cependant, après les années 1940, l'institutionnalisme américain décline fortement sous l'influence de nombreux facteurs (la montée du keynésianisme, l'évolution positiviste de l'économie, etc.). Il faudra attendre les années 1970 pour que le courant institutionnaliste revienne, sous une nouvelle forme : l'économie néo-institutionnelle.

5. La nouvelle économie institutionnelle (NEI)

Issus de la pensée néo-classique ou communément appelé le mainstream. La NEI s'est considérablement développée à partir des années soixante-dix, et ne cesse de constituer un « programme de recherche progressif » (menard 2003) ². Elle vise l'explication théorique des institutions sociales dans des domaines aussi divers tel que l'histoire, le droit et l'organisation industrielle faisant d'elles une composante fondamentale du processus de création de richesse et de prospérité des nations.

La NEI s'intéresse d'ambler à l'exploration de sources du développement négligées par la théorie néoclassique, tente de répondre aux grands questionnements que cette dernière ignore et cherche à édifier une théorie du développement en termes de changement institutionnel. La

¹ Benjamin CORIAT et Robert BOYER, « Innovations dans les institutions et l'analyse monétaires américaines : les greenbacks « revisités » », *Annales*, vol. 39, n° 6, 1984, p. 1335, <https://doi.org/10.3406/ahess.1984.283132>.

² Claude MENARD, « L'approche néo-institutionnelle », *loc. cit.*, p. 103.

NIE redéfinit le développement comme une croissance économique augmentée d'un changement institutionnel adéquat, facilitant ainsi le développement, tandis que l'orthodoxie le définit comme une croissance économique accompagné par un changement structurel (stratégie qui a révélé ces limites). Ainsi, la NIE place le changement institutionnel au cœur de la théorie du développement, tandis que la théorie néoclassique place l'épargne et l'investissement au cœur du processus de développement.

Tout au long de l'histoire, les institutions humaines ont été conçues pour établir l'ordre et réduire l'incertitude dans les transactions ; elles évoluent progressivement, reliant le passé au futur et au présent, dans le sens où la performance économique peut être appréhendée comme faisant partie d'une histoire séquentielle. Ainsi, les institutions fournissent la structure incitative d'une économie qui en se développant, cette structure façonne la tendance du changement économique vers la croissance, la stagnation ou le déclin. Comprendre le développement implique nécessairement la compréhension de la base institutionnelle.

L'origine de la nouvelle économie institutionnelle remonte aux travaux de plusieurs économistes, marquant la naissance d'un mouvement qui a révolutionné la pensée économique contemporaine. Parmi ces travaux on cite ceux initiés par, Ronald Coase « The Nature of The Firm » datant de 1937 ou il introduit le concept de coût de transaction ; Barnard dont l'étude fut focalisée sur le rôle de l'autorité parue en 1938 ; Simon et son modèle développé dans son article de 1951 sur la relation d'emploi et Arrow dans sa recherche sur le rôle du contrôle dans la hiérarchie en 1964¹.

La NEI comme son nom l'indique, se démarque de l'ancien institutionnalisme américain, fait souligné par Williamson, car il fut le premier à introduire en 1975, le terme « New Institutional Economics ». Ce terme deviendra par la suite le standard qui regroupe les économistes qui s'intéressent aux aspects institutionnels de l'économie à l'image de Douglass Cecil North et de Daron Acemoglu.

Le NEI repose sur l'extension des instruments néoclassiques standards (rationalité parfaite et substantielle, logique d'équilibre et d'optimisation) pour l'analyse des institutions. Cependant, de nouvelles interprétations se sont développées en s'éloignant plus ou moins nettement de l'ensemble des théories néoclassiques. Cependant, ce courant ne constitue pas une école car c'est un mouvement hétérogène (il y a peu d'accord entre eux), puisque les chercheurs regroupés sous ce nom n'ont en commun que leur intérêt pour les institutions et leur impact

¹ Claude MÉNARD et Mary M. SHIRLEY, *Handbook of new institutional economics*, tome 9, [s.l.], Springer, 2005, p. 283.

sur les phénomènes économiques¹. Ce courant est donc un retour au vieil institutionnalisme du début du XXe siècle (Veblen, Commons...), mais les théories qui le composent vont se diversifier et s'éloigner très vite. Cependant, ils représentent des approches contemporaines importantes dans la recherche économique et se concentrent sur différentes formes de relations contractuelles. Un rappel des principaux fondateurs de la NEI et de leurs théories semble évident.

5.1. Ronald Harry Coase : La légitimation de la firme et les fondements de la théorie des coûts de transaction (TCT)

Ronald. H. Coase, Récipiendaire du prestigieux prix Nobel d'économie en 1991, en récompenses aux innombrables travaux et articles portant sur le rôle des coûts de transaction et des droits de propriété dans la structure institutionnelle et le fonctionnement de l'économie.

Ce couronnement, bien que tardif mais venu en guise de témoignage pour l'originalité des travaux de Coase, marquant une véritable avancée scientifique ou tout a pris origine par la publication de son article séminale de 1937 « the nature of the firm ». Dans cet article, qui faisant foie d'acte de naissance de la notion de coût de transaction et servant de soubassement théorique pour la théorie des couts de transaction (développée plus tard par O. Williamson), Coase essayé de répondre à la question posée par son prédécesseur Robertson en 1928, ainsi formulée : « *Pourquoi émergent dans l'océan de la coopération inconsciente des îlots de pouvoir conscient ?* », allusion faites aux entités organisées que sont les firmes. La réponse de Coase fut simple et basique : « *la principale raison de la constitution d'une firme résiderait dans l'existence de coûts d'utilisation du marché* »². Selon lui, la firme apparaît parce qu'elle permet la réduction des coûts d'utilisation du marché. Du moment où deux formes de coordination des activités économiques coexistent, à savoir celle qui se fait sur le marché et celle qui est prise en charge par la firme. A ce moment-là un arbitrage entre les deux formes est plus qu'évident. La coordination administrative (la firme) apparaît lorsqu'elle est plus avantageuse que la coordination par les prix (le marché). En effet « *à l'intérieur d'une firme, les transactions de marché sont éliminées et à la structure compliquée de l'échange marchand se substitue l'entrepreneur-coordonateur qui dirige la production* »³.

Selon Coase la firme se définit comme : « *un système de relations qui apparaît quand la répartition des ressources dépend d'un entrepreneur... on peut définir la transaction comme un échange d'information ou de marchandises ayant une valeur économique entre deux*

¹ « Le Rôle Des Institutions Dans Le Développement Durable Quelles Réalités En Algérie », *loc. cit.*, p. 62.

² Ronald H. COASE, Xavier GILLIS et Marc BOURREAU, « La nature de la firme », *Revue française d'économie*, vol. 2, n° 1, 1987, p. 139, <https://doi.org/10.3406/rfec.1987.1132>.

³ *Ibid.*, p. 136.

*partenaires aux différentes étapes de cycle de production »*¹. Une entreprise en effet est une hiérarchie, ce n'est pas un marché, même si elle vend ses produits sur des marchés. Elle fonctionne très différemment, en interne, en allouant les ressources et en prenant des décisions selon un mécanisme administratif et d'autorité, comme les administrations publiques, et non pas en utilisant le mécanisme des prix.

Outre cette distinction, Coase a montré que l'économie ne peut pas être parfaitement concurrentielle en raison de l'existence des coûts de transaction. A cet effet, Coase a distingué différents types de coûts de transaction²:

- Les coûts de découverte des prix adéquats (liés à l'information imparfaite),
- Les coûts de négociation et de conclusion de contrats séparés pour chaque transaction (liés au problème de l'asymétrie d'information et à l'opportunisme des agents).

5.2. La théorie des coûts de transaction (TCT) et les structures de gouvernance de O. Williamson (1932-2020)

Nobel d'économie en 2009. Sa contribution à l'économie institutionnelle réside dans l'intégration de la notion de coût de transaction dans l'analyse économique. Williamson a développé la TCT se basant principalement sur les travaux de Coase. Au-delà des apports de ce dernier, à savoir la « rationalité limitée » des agents économiques et « l'incertitude » de l'environnement, Williamson a introduit l'hypothèse de « l'opportunisme » des agents et place la notion de « spécificité des actifs » au centre de son analyse.

Sa théorie a pour objet l'explication des choix organisationnels des entreprises, en fonction des coûts de transaction. Elle offre un cadre analytique afin de comprendre les coûts liés à la coordination des échanges entre les agents économiques, ainsi que les mécanismes de gouvernance qui peuvent être utilisés pour réduire ces coûts. En particulier, la théorie des coûts de transaction met en évidence l'importance des structures de gouvernance alternatives, telles que les contrats, les hiérarchies et les marchés, pour gérer les coûts de transaction dans les différents contextes économiques. Pour ce faire, Williamson a mis en avant un certain nombre d'hypothèses et d'attributs à l'encontre des coûts de transaction.

¹Coase, cité par, Soumia HAMIMED, *Concurrence et performance institutionnelle dans une économie en transition*, Thèse, [s.l.], 2022, p. 76, <http://dspace.univ-mascara.dz:8080/jspui/handle/123456789/818> (Page consultée le 9 février 2023).

² Céline ABECASSIS, « Les coûts de transaction : état de la théorie », *Réseaux. Communication - Technologie - Société*, vol. 15, n° 84, 1997, p. 12, <https://doi.org/10.3406/reso.1997.3087>.

5.2.1. Les hypothèses de la TCT

a) **La rationalité limitée**

A l'opposé des concepts théoriques néo-classiques, la TCT perçoit que la rationalité des agents est limitée. Initiée principalement par Herbert Simon qui considère que les agents sont : « *intentionnellement rationnels, mais seulement de façon limitée* »¹. Cette limite est due non pas à l'indisponibilité de l'information mais à cause du caractère neurophysiologique limité de l'espèce humaine dont les capacités de stockage et de traitement de l'information s'avèrent très réduites. La rationalité limitée conjuguée à l'incertitude de l'environnement complique la tâche de calcul ex ante des agents ou la rend presque impossible. A l'instar de cette hypothèse et lorsque les transactions deviennent complexes, les parties contractantes ont tendance à conclure des contrats incomplets.

b) **L'opportunisme** Cet Axiome behavioriste a été introduit par Alchian et Demetz (1972) et exploité par la suite par Williamson (1975)². Il s'agit de la volonté des individus d'agir dans leur propre intérêt et éventuellement de tromper volontairement les autres. L'opportunisme peut s'exercer ex ante, en retenant des informations ou des intentions, ou ex post en tirant profit des éléments non écrits du contrat ou de la situation interne de l'entreprise. Cette hypothèse au sens de la TCT renvoie à un sens plus large que celui du comportement égoïste des agents de la théorie néo-classique. Williamson à ce sujet avance : « *Ce ne sont pas seulement des manquements à révéler les vraies caractéristiques ex ante (sélection adverse) et les vraies caractéristiques ex poste (aléa moral) qui sont résumés dans l'opportunisme, mais le manquement à dire la vérité et seulement la vérité* »³. Ici cette notion d'opportunisme renvoie clairement à la duperie et à la manipulation des informations, afin d'en tirer profit. Cependant cette hypothèse ne veut en aucun cas dire que tous les acteurs sont forcément opportunistes et nous prévient que cela n'exclue pas le fait que ces acteurs peuvent le devenir à tout moment.

5.2.2. Les attributs des transactions

Partant des enseignements de Commons, Williamson a pu présenter une conception plus étendue de la transaction il la considère comme : « *l'unité d'analyse micro-analytique de*

¹ Oliver E. WILLIAMSON, *The Economic Institutions of Capitalism*, Illustrated edition., New York, NY, Free Press, 1998, p. 45.

² Michel GHERTMAN, « Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction », *Revue française de gestion*, vol. 160, n° 1, 2006, p. 194, <https://doi.org/10.3166/rfg.160.191-216>.

³ Oliver E. WILLIAMSON, « Opportunism and Its Critics », *Managerial and Decision Economics*, vol. 14, n° 2, 1993, p. 101.

l'économie des coûts de transaction. Une transaction apparaît quand un bien ou un service est transféré à travers une interface technologiquement séparable »¹. Cette conception à l'avantage de prendre en considération la diversité des transactions tout en les regroupant dans une même catégorie analytique. En outre cette définition illustre aussi bien qu'une transaction peut être aussi bien considéré comme un échange entre deux postes de travail dans une même firme qu'une opération de vente sur un marché.

Les attributs de transaction en tant que déterminants des coûts de transaction sont des éléments essentiels pour l'arbitrage entre les modes de gouvernance. Williamson utilise trois attributs : la spécificité de l'actif, l'incertitude et la fréquence².

a) **La spécificité des actifs** : Cette caractéristique constitue le noyau de la TCT. Pour Williamson la spécificité d'un actif « *Se réfère au degré avec lequel un actif peut être déployé vers des usages alternatifs sans perte de valeur productive* »³. On dit d'un actif qu'il est spécifique lorsqu'un agent économique y a volontairement investi pour une transaction déterminée et qu'il ne peut être affecté à une autre transaction sans encourir des coûts élevés⁴. Williamson recense six sources de spécificité des actifs, d'abord il y a la spécificité de site ; leurs caractéristiques physiques ; la taille du marché ; les connaissances spécialisées, leur identification à une marque et enfin le besoin de synchronisation⁵. La spécificité des actifs est un facteur qui influence dument les résultats des transactions en matière de choix stratégiques et des coûts de production. Plus les actifs sont spécifiques à la transaction entre les deux partenaires, plus les deux sont susceptibles de faire des investissements importants qui permettront des choix technologiques avancés et donc des économies d'échelle et de champ⁶. De ce fait la spécificité des actifs est une source qui génère d'importants coûts de transaction.

b) **L'incertitude** : Williamson identifie l'incertitude à des : « *perturbations aux quelles sont sujettes les transactions* »⁷. Elle exerce une influence positive sur

¹ Oliver E. WILLIAMSON, *The Mechanisms of Governance*, [s.l.], Oxford University Press, 1996, p. 193.

² Michel GHERTMAN, « Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction », *loc. cit.*, p. 195.

³ Oliver E. WILLIAMSON, « Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives », *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, n° 2, 1991, p. 281, <https://doi.org/10.2307/2393356>.

⁴ Michel GHERTMAN, « Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction », *loc. cit.*, p. 195.

⁵ Oliver E. WILLIAMSON, « Comparative Economic Organization », *loc. cit.*, p. 281.

⁶ Michel GHERTMAN, « Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction », *loc. cit.*, p. 196.

⁷ WILLIAMSON, citer par, Kamel MOULAI KAMEL, *Les Institutions de l'action publique locale en Algérie : cas des marchés publics dans la wilaya de Tizi-Ouzou*, Thesis, [s.l.], Université Mouloud Mammeri, 2015, p. 198, <https://www.ummo.dz/dspace/handle/ummo/1852> (Page consultée le 30 avril 2023).

les coûts de transaction, notamment les coûts ex post. L'accroissement de l'incertitude engendre systématiquement des suppléments de coûts afin de permettre le maintien des gains mutuels liés aux transactions. L'incertitude est scindée en deux composantes. La première représente l'incertitude interne, recouvrant la complexité et le caractère tacite des tâches que l'entreprise réalise en interne ou qui sont réalisées par deux entreprises différentes lors d'une opération de transfert de technologie. La seconde est l'incertitude externe, qui comprend l'incertitude technologique, l'incertitude juridique, réglementaire et fiscale, et l'incertitude concurrentielle¹.

- c) **La fréquence** : Cet attribut constitue la troisième source des coûts de transaction avancée par Williamson. La fréquence à laquelle est effectuée une transaction affecte positivement le niveau des coûts de transaction. A cet effet la transaction peut être singulière, contingente ou fréquente². Elles peuvent être récurrente (fréquente) comme lors des approvisionnements d'un commerce ou uniques comme dans le cas de l'édification d'une université ou d'un aéroport.

Michel Ghertman (2006) en analysant la TCT de Williamson a mis en évidence l'interdépendance et le rôle des attributs de la transaction qu'attribue ce dernier dans le choix des structures de gouvernance : « *Plus les biens échangés sont standards, c'est-à-dire ayant un très faible niveau de spécificité des actifs, et d'incertitude interne, plus les transactions seront fréquentes, plus le marché sera le mode de gouvernance choisi. Par contre, plus la spécificité des actifs et l'incertitude interne seront élevées et la fréquence des transactions sera faible, plus on aura affaire à un contrat ou à une opération interne au sein d'une hiérarchie* »³. Ainsi il conclut que la fréquence n'est pas nécessairement l'attribut des transactions qui importe le plus au choix du mode de gouvernance.

5.2.3. Les coûts de transaction

La nouvelle économie institutionnelle (NEI) statue sur le fait que les carences en matière de contractualisation sont au cœur des problèmes organisationnels aux quels sont souvent confronté les économies. Justement c'est dans ce contexte qu'apparaissent ces couts communément désignés de « couts de transaction » qui selon Williamson peuvent survenir en ex-ante ou en ex pote⁴.

¹ Michel GHERTMAN, « Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction », *loc. cit.*, p. 196.

² Gilles MARTIN, « La nouvelle économie institutionnelle », *Idées économiques et sociales*, vol. 159, n° 1, 2010, p. 37, <https://doi.org/10.3917/idee.159.0035>.

³ Michel GHERTMAN, « Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction », *loc. cit.*, p. 195.

⁴ Oliver E. WILLIAMSON, *The Economic Institutions of Capitalism*, *op. cit.*, p. 20.

a) **Les coûts de transaction ex ante** : Les coûts de transaction ex ante concernent la rédaction, la négociation et la garantie d'un accord. Il en résulte que les parties doivent choisir entre rédiger un document complexe (global), en reconnaissant diverses éventualités et s'accorder dès le départ sur des ajustements raisonnables à apporter ultérieurement, ou rédiger un document cadre incomplet et s'accordent pour combler les lacunes au fur et à mesure que les contingences surviennent. L'établissement au préalable de tous les problèmes concevables demeure une entreprise ambitieuse. D'ailleurs, en raison de ses coûts de contractualisation, que les parties optent souvent pour une organisation interne et évite le marché.

b) **Les coûts de transaction ex post** : Les coûts ex post se traduisent essentiellement par les coûts qui peuvent résulter suite à l'exécution de contrats. Ces coûts se composent des coûts de mauvaise adaptation du contrat, les coûts de marchandage à cause de divergence dans l'application du contrat, les coûts d'organisation et de fonctionnement et les coûts d'engagement sûrs.

5.2.4. Rôle du contrat dans la théorie des coûts de transaction

D'après Williamson, le contrat représente la partie formelle de la transaction, et que chaque mode de gouvernance correspond à un type de contrat bien déterminé. A ce propos, il inscrit le contrat dans plusieurs cadres, à savoir : la planification, la promesse, la concurrence ou encore la gouvernance.

Le type de contrat ou son processus de contractualisation est tributaire des conditions contractuelles formulées par la combinaison des hypothèses comportementales (la rationalité limitée et l'opportunisme) et les principaux attributs de la transaction (incertitude et spécificité des actifs). Par le tableau ci-dessous (tableau n° 2), Williamson montre que le type de processus de contractualisation choisi diffère selon la présence ou non des conditions suscitées. La notation (+) désigne la présence de la condition contractuelle, alors que par (0) son absence.

Tableau n°2 les attributs du processus de contractualisation

Hypothèses comportementales			Processus de contractualisation
Rationalité limitée	Opportunisme	Spécificité des actifs	
0	+	+	Planification
+	0	+	Promesse
+	+	0	Concurrence
+	+	+	Gouvernance

Source: Oliver E. WILLIAMSON, *The Economic Institutions of Capitalism, op. cit.*, p. 50.

En se référant au tableau suscité. Le premier cas représente une situation caractérisée par la présence de l'opportunisme et l'absence de la rationalité limitée donc les clauses du contrat doivent être négociées en ex ante. A cet effet le processus de contractualisation adéquat et recommandé est celui d'un contrat en mode planification.

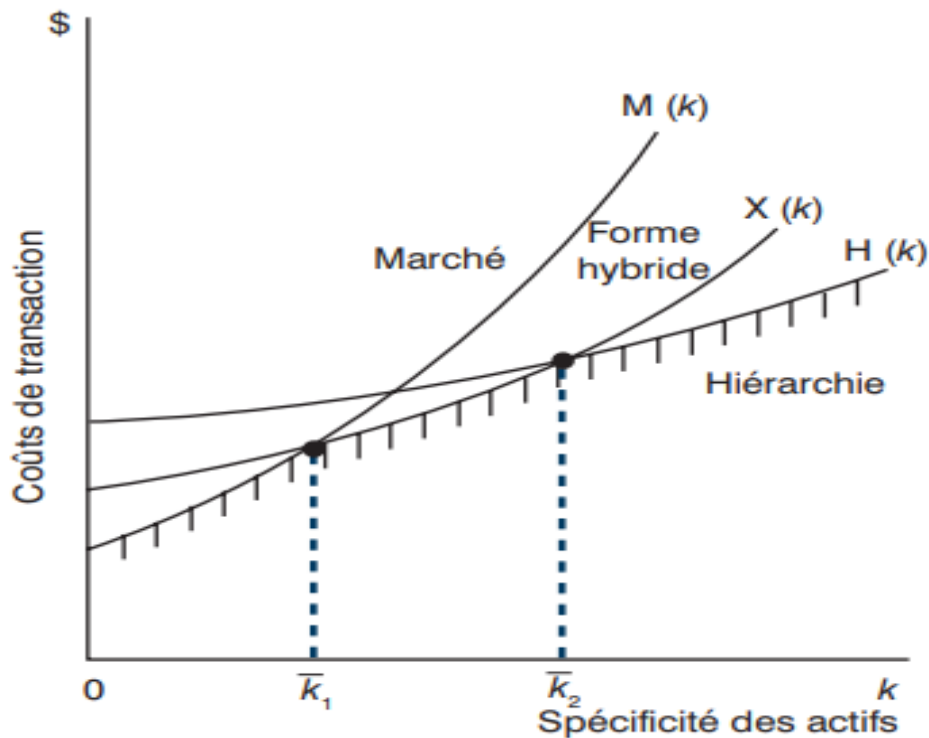
Dans le cas où les conditions comportementales sont toutes réunies, comme c'est figuré dans le quatrième cas. Le mode recommandé est celui de la gouvernance. D'ailleurs c'est ce qui constitue le centre d'intérêt de l'économie des coûts de transaction.

5.3. Les structures de gouvernance

Une structure de gouvernance a pour principale mission, la réalisation harmonieuse des transactions en assurant les gains mutuels à l'échange par la réduction de tout risque éventuel lié au comportement opportuniste des individus et en prévoyant des procédures de réolutions de conflits qui pourraient survenir occasionnellement au cours de l'éxecution de la transaction. C'est dans cet esprit que Williamson a proposé une typologie des structures de gouvernance en fonction du degré de spécificité des actifs (graphique n 1), elles sont :

- a) **Le marché** : C'est une structure de gouvernance dans laquelle les transactions sont effectuées grâce à des contrats. Généralement les acteurs optent pour ce choix lorsque les actifs sont peu spécifiques car il est relativement aisé d'évaluer la qualité des actifs et de contrôler le respect des termes du contrat.
- b) **La hiérarchie** : Dans cette structure, les transactions sont effectuées au sein de l'entreprise, sous l'autorité de ses managers. Williamson soutient que cette structure est plus efficace que le marché dans la gestion des actifs dont le degré de spécificité est très élevé ; elle permet une meilleure coordination et une meilleure gestion des informations. Au sein d'une hiérarchie les managers ont le privilège d'avoir un accès direct à l'information, notamment celle qui concerne les différentes activités de l'entreprise, fait qui leur permet une prise de décision rapide en réponse aux exigences de l'entreprise et de son environnement.
- c) **Les formes hybrides** : C'est la structure qui combine les caractéristiques du marché et de la hiérarchie. Elle est utilisée, lorsque les actifs sont partiellement spécifiques. Dans une forme hybride certaines activités sont gérées par le marché, tandis que d'autres le sont à l'intérieur de l'entreprise. Les entreprises peuvent ainsi utiliser des contrats pour gérer des activités qui sont peu spécifiques facilement contrôlables, tout en utilisant simultanément la hiérarchie dans la gestion des activités très spécifiques nécessitant une surveillance très étroite.

Figure n°1 : Les coûts de transaction en fonction des spécificités des actifs



Source: O. Williamson, « comparative economic organization, the analysis of discrete structural alternatives », administrative science, vol 36, n°2, 1991, p.284

En finale nous affirmons que les coûts de transaction sont en mesure d'être un concept clé et imposant dans l'économie institutionnelle. Ils sont le déterminant par excellence dans l'analyse des structures de gouvernance et des institutions.

5.4. La théorie de l'agence

Cette théorie se base essentiellement sur la relation « Principal-agent » et s'intéresse également à l'analyse de l'entreprise. Elle détaille les relations entre les actionnaires (Principal) et le manager (Agent) ou le contexte est caractérisé par une complète asymétrie d'information. Chaque partie formant ce rapport défend ses propres intérêts qui sont pour la plupart contradictoires, or au moment où les actionnaires cherchent à maximiser la valeur de la firme, les manager placent en avant la maximisation de leurs revenus ou la taille de l'entreprise.

La théorie de l'agence a connu l'essor grâce aux travaux de Michael C. Jensen, William H. Meckling suite à leur article « Theory of the firm : Managerial behavior, agency and ownership structure » (1976). Par cet article ils sont parvenus à définir explicitement cet relation (Principal- Agent) ; « Nous définissons la relation d'agence comme un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique délégation d'un certain pouvoir de

décision à l'agent »¹. Ce modèle théorique en analysant les échanges bilatéraux offre l'avantage d'intégrer la complexité du comportement stratégique des agents dans le cadre des liens institutionnels qui déterminent leur capacité à agir dans le processus de contractualisation. La relation d'agence s'applique donc aux rapports avec les clients, les fournisseurs, les banques, les salariés...etc. Son objectif s'inscrit, alors dans un but strictement orienté vers l'optimisation de ces relations en minimisant les coûts d'agence.

5.4.1. Les coûts d'agence

Cette catégorie de coût s'apparente régulièrement aux coûts qui surviennent entre deux parties ou plus impliquant un effort de coopération. Même s'il n'y a pas de relation mandant-mandataire claire. Il n'est pas possible pour « le mandant » de s'assurer, gratuitement, que l'agent prend des décisions optimales du point de vue du mandant. Dans la plupart des relations d'agence, il y a des coûts de surveillance et de responsabilité tant pour le principal que pour l'agent. Jensen et Meckling distinguent trois types de coûts² :

- a) **Les coûts de surveillance** : Ce sont ceux supportés par le principal pour contrer le comportement opportuniste de l'agent et les coûts d'incitation (systèmes d'intéressement) engagés par le principal pour orienter le comportement de l'agent.
- b) **Les coûts d'obligation ou coûts d'engagement** : Ce sont des coûts que l'agent se fait subir par lui-même afin de mettre le principal en confiance (coût de motivation). « *Les coûts d'engagement résultent de la rédaction par la firme de rapports financiers et de la réalisation d'audits par des experts extérieurs à la firme* »³.
- c) **Les coûts d'opportunité ou perte résiduelle** : Ce sont des coûts qui émergent principalement suite aux différents, du fait de la divergence des intérêts qui surgissent entre le principal et l'agent suite à une gestion défavorable de celui-ci qui entraînerait la perte d'utilité subie par le principal.

Les coûts d'agence varient d'une entreprise à l'autre, ils dépendent des préférences des managers, des coûts de surveillance de la performance du manager et enfin du coût de la conception et de l'application d'un index pour indemniser le manager qui satisfait le bien-être

¹ Michael C. JENSEN et William H. MECKLING, « Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3, n° 4, 1 octobre 1976, p. 308, [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X).

² *Ibid.*

³ LA THEORIE MODERNE DE L'ENTREPRISE. *L'approche institutionnelle - Hubert Gabrié, Jean-Paul Jacquier*, [s.l.], [s.d.], p. 248, <https://www.decitre.fr/livres/la-theorie-moderne-de-l-entreprise-9782717826982.html> (Page consultée le 5 mai 2023).

du propriétaire. Afin de lutter contre ces déviations, la gouvernance d'entreprise met en jeu des leviers d'alignement du comportement des dirigeants.

Dès lors que la théorie de l'agence considère la firme comme une fiction légale servant de nœuds pour un ensemble de relations contractuelles interindividuelles, on peut l'appréhender comme un système d'incitation où la direction joue un rôle charnière.

5.5. La théorie des droits de propriété

Fondée sur les travaux fondateurs de Coase (1960), Alchian (1965, 1969), Demsetz (1967), Davis & North (1971), Furubotn & Pejovich (1972) et Alchian & Demsetz (1972).

Les droits de propriété (DDP) Pejovich les définis comme : « *Ce ne sont pas des relations entre les hommes et les choses mais des relations codifiées entre les hommes qui ont rapport à l'usage des choses* »¹. Demsetz Quant à sa définition est purement économique. Selon lui, les droits de propriété sont des instruments économiques qui permettent d'attribuer des droits exclusifs sur des ressources ou des actifs, ce qui facilite leur utilisation et leur allocation efficace dans l'économie. Sur ce filon d'idées il avance que « *les droits de propriété permettent aux individus de savoir a priori ce qu'ils peuvent espérer raisonnablement dans leurs rapports avec les autres membres de la communauté* »². Coriat et Weinstein ont pu donner une définition synthétique et globale de ce qu'est un droit de propriété. En effet c'est : « *un droit socialement validé à choisir les usages d'un bien économique* ».

A l'aune de ces différentes définitions, on déduit que chaque échange entre les agents économiques est en fait un échange de droits de propriété s'opérant sur des biens et services. Ces définitions nous renvoient aussi au fait que les droits de propriété ne sont pas une exclusivité relevant du système judiciaire. Les droits de propriété représentent un corpus contenant toutes les coutumes, les règles et normes par qui sont défini et encadrer l'ensembles des pratiques usuelles autorisée ou légitimes dont font objet les différents des actifs. Hart et Moore soulignent ainsi que la théorie des droits de propriété peut se présenter comme une théorie générale des relations sociales et des institutions³.

Cette théorie a pour objet d'expliquer la façon par laquelle les droits de propriété peuvent affecter l'allocation et l'emploi des ressources de manière spécifique et prévisible. Elle met en

¹ Eirik G. FURUBOTN et Svetozar PEJOVICH, « Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature », *Journal of Economic Literature*, vol. 10, n° 4, 1972, p. 1139.

² Yves SIMON, « Théorie de la firme et réforme de l'entreprise: Revue de la théorie des droits de propriété », *Revue économique*, vol. 28, n° 3, 1977, p. 323, <https://doi.org/10.2307/3501023>.

³ Sabah KEDROUCI, *Les Institutions de l'Etat et le développement économique en Algérie*, op. cit., p. 68.

évidence le fait qu'un changement subtil dans les droits de propriété peut altérer la performance macro d'un système économique, conduisant à la croissance économique ou à la stagnation. Par conséquent, l'efficacité de l'attribution peut différer entre les différentes formes de droits de propriété¹. L'approche analyse ainsi les conséquences des différentes formes de droits de propriété sur le comportement des individus. Mais il s'agit avant tout de répartition des droits de propriété, et selon Göbel (200) la question fondamentale est peut-être de savoir quels effets la possession ou la non-possession de certains droits de propriété peut avoir sur le comportement d'individus rationnels imbus de leur propre intérêt ? Par exemple, un propriétaire d'immeuble est susceptible d'investir davantage dans l'entretien de son immeuble qu'un locataire, car le propriétaire a le droit de vendre son immeuble et a également intérêt à maintenir la valeur marchande de son immeuble². Ainsi, l'idée centrale de la théorie des droits de propriété est que le comportement individuel est canalisé par la manière dont les droits de propriété sont distribués, car les droits de propriété eux-mêmes incarnent des récompenses et des sanctions³. Si les droits de propriété en tant qu'institution jouent un rôle crucial dans l'allocation des ressources, c'est essentiellement parce qu'ils représentent un système incitatif à trois niveaux : (1) ils dictent la dotation initiale des ressources aux individus, (2) ils fixent les règles de cela sur les intérêts individuels ajouter et peser, (3) dissuader et punir les comportements irréguliers⁴.

5.5.1. Typologie des droits de propriété

A propos de la typologie des DDP, Pejovich (1971) en distingue des DDP privé et des DDP publique. Desquels dérivent deux variantes issues du fait que ces droits privés ou publiques soit atténués ou non, à savoir ⁵:

- **Les droits de propriété privée** : Les droits de propriété privée (DDPP) Sont des droits légaux qui attribuent à un individu ou à une entreprise la capacité de posséder, de contrôler et de disposer d'un bien ou d'un actif de manière exclusive. Ces droits incluent également la capacité de vendre, de louer, d'hypothéquer, de donner ou de transférer la propriété du bien et de le protéger contre toute utilisation non autorisée ou violation par autrui. Cette catégorie de droits présente les caractéristiques suivantes :

¹ Práinn EGGERTSSON, *Economic Behavior and Institutions: Principles of Neoinstitutional Economics*, [s.l.], Cambridge University Press, 1990, p. 40.

² Göbel, citer par, Kokou DEGLA, *Les Approches de l'Economie Néo-Institutionnelle*, [s.l.], Univ Européenne, 2017, p. 12.

³ Eirik G. FURUBOTN et Svetozar PEJOVICH, « Property Rights and Economic Theory », *loc. cit.*, p. 1139.

⁴ He YONG, « Economie néo-institutionnelle et développement-une analyse synthétique », *Revue d'économie du développement*, vol. 2, n° 4, 1994, p. 7.

⁵ Yves SIMON, « Théorie de la firme et réforme de l'entreprise », *loc. cit.*, p. 324.

- **L'exclusivité** : Henri Lepage dans son livre « Pourquoi la propriété » désigne l'exclusivité comme « *le pouvoir reconnu au propriétaire de jouir librement de ses biens, et notamment de décider souverainement qui peut y avoir accès ou non, et sous quelle conditions* »¹. Ce principe implique donc une entière liberté dans l'usage d'un bien ainsi qu'un contrôle total sur celui-ci. Une forme affaiblie d'exclusivité, ou son absence, conduit à une situation sous-optimale, puisque l'exclusivité est une condition sine qua none pour une allocation optimale des ressources. Ce principe contient deux attributs juridiques d'un droit de propriété que sont : l'usus (le droit d'utiliser l'actif) et fructus (le droit de s'approprier les revenus générés par l'actif).
- **La transférabilité** : C'est la capacité d'échanger ou de transférer ce bien. Ce principe repose sur un autre attribut juridique du droit de propriété, qui est l'abusus (le droit de disposer du bien). Ce principe permet au propriétaire d'arbitrer (cession / acquisition) pour tirer le meilleur parti du droit de propriété.
- **Les droits de propriété atténuée** : Les droits de propriété privée atténuée diffèrent des précédents en ce que l'exclusivité et la transférabilité sont limitées. Les exigences légales d'une part, les considérations pratiques ou coutumières d'autre part sont à l'origine de cette atténuation. Les deux modifient, réduisent ou éliminent, en tout ou en partie, les droits de propriété privée. Cette atténuation caractérise les entreprises managériales².
- **La propriété publique non atténuée** : Deux caractéristiques définissent la propriété publique. La propriété appartient à l'État et non aux particuliers. Les employés ou les dirigeants ont le droit d'utiliser les actifs, mais n'ont pas le droit d'appropriation sur les bénéfices ni d'ailleurs de vendre ou de modifier la qualité des actifs. Les employés et les administrateurs ont des droits restreint uniquement à l'usage des actifs appartenant à l'état.
- **La propriété publique atténuée** : Celle-ci diffère de de la précédente par le fait que les utilisateurs des biens ont la possibilité de s'approprier les profits dégagés par leur utilisation. Pejovich identifie Trois caractéristiques principales à la propriété publique atténuée³ :
 - Les biens appartiennent à la collectivité et les employés ont un droit d'usage sur les moyens de production.
 - La gestion la firme appartient aux employés, acte qui permet une prise de décisions relatives à la production, à l'emploi, à la détermination des salaires et

¹ Henri LEPAGE, *Pourquoi la propriété*, [s.l.], Hachette, 1985, p. 86.

² Yves SIMON, « Théorie de la firme et réforme de l'entreprise », *loc. cit.*, p. 326.

³ *Ibid.*

à l'utilisation du revenu net de la firme dans le cadre des directives fixées par l'Etat.

- L'entreprise peut céder et acquérir les biens capitaux, elle est tenue à procéder elle-même à une politique d'amortissement adéquate afin de maintenir la valeur comptable de ses actifs et réinvestir les produits de leur cession. Si elle liquide un actif de production à un prix inférieur à sa valeur comptable, elle doit obligatoirement prélever sur les résultats d'exploitation l'équivalent de la moins-value et l'investir.

6. Le développement économique :

Le développement économique désigne l'évolution positive des changements structurels d'une zone géographique ou d'une population¹. Ces changements conduisent à un enrichissement des populations et à une amélioration de leur condition de vie. En revanche, la croissance économique est une composante du développement. L'économie du développement en tant que branche de l'économie n'a connu d'essor qu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale. Auparavant, les études sur les pays en développement faisaient partie de l'analyse de la croissance, il n'y avait pas de théories spécifiques à leur égard. Ce n'est qu'à partir des années 1950 que les économistes ont commencé à développer des instruments spécifiques vis-à-vis des pays en développement.

Parmi Les travaux pionniers sur le développement économique on ne peut pas passer sans citer les plus marquant à l'image de Ragnar Nukse, Paul N. Rosenstein-Rodan, Albert O. Hirschman, Artur Lewis, Gunnar Myrdal et Raul Prebisch.

L'économie du développement différent totalement de l'économie de la croissance. Cette dernière se situe dans un cadre typiquement macroéconomique. Les modèles qui y sont développés analysent mathématiquement l'évolution du revenu par habitant et simplifient au maximum la dynamique afin de créer des jugements rigoureusement fondés. La particularité de l'économie du développement résulte quant à elle, du fait qu'on ne peut valablement appréhender les économies des pays en développement à l'aide d'une bonne analyse macroéconomique individuelle standard. L'économie du développement a une ambition plus vaste, puisqu'il s'agit de décrire l'évolution des économies en tant que systèmes sociaux complexes et multidimensionnel.

L'économie du développement devient de plus en plus sujette à un renouveau structurel or nous assistons à une véritable mutation, traduite par un passage des thèses classiques du développement valorisant le rôle du marché et de l'Etat dans l'organisation de l'activité économique, à de nouvelles approches insistant à l'exploitation des nouvelles composantes du développement.

¹ Définition : Développement économique, <https://www.toupie.org/Dictionnaire/Developpement.htm> (Page consultée le 12 mai 2023).

L'objectif de cette section est de passer en revue les concepts de base, afférant à l'économie du développement, à savoir le développement, la croissance, le sous-développement et la définition du rôle de l'état dans ce processus. Il s'agit Ainsi de faire un bref survol sur les principales théories qui ont marquées l'économie du développement avant l'apparition de la thèse institutionnaliste et enfin de conclure sur les différentes stratégies de développement notamment les plus marquantes qui se sont succédées à partir de la seconde moitié du XXe siècle.

6.1. Croissance, développement et sous-développement : revue conceptuelle

L'essor de l'économie de développement est souvent associé au mouvement de décolonisation, ou l'on a extrapolé ce processus à de « jeunes pays », Africains, Asiatiques et d'Amérique latine. Ce fait s'est nettement ressenti dans les programmes d'aide et de soutiens dans lesquels sont dictées et proposées les voies et moyens à suivre et à appliquer afin de se développer et de réaliser les meilleurs conditions économiques et sociales à leurs populations¹.

Les termes développement et sous-développement ont depuis longtemps fait l'objet d'un large usage. Ils sont Présents en force que ce soit dans, les discours politiques, dans des proclamations en slogans des organisation internationales ou bien encore dans des problématiques de recherches ou enfin tout simplement dans le langage familier des citoyens. Dès lors, il est évident d'appréhender ce que à quoi les deux termes renvoient. Durant plus d'un demis siècle, que les chercheurs se sont appliqués pour en élucider les contours et enfin pour identifier des éléments probants afin de parvenir à une unité de mesure, facilitant un meilleur classement des pays et sociétés et une meilleure évaluation des progrès réalisés. Par conséquent la notion de développement a constitué l'objet de tant de contrariétés que d'enrichissements de la part des chercheurs et auteurs, fait qui nous met devant l'embarras du choix d'une définition appropriée et quitte à ne pas confondre avec croissance, expansion, ou encore progrès.

6.1.1. À propos de la croissance

La croissance concerne souvent les grands agrégats économiques. Phénomène quantitatif par excellence. Elle est liée à l'augmentation soutenue du produit intérieur brut par tête, ou du revenu global en termes réels. La définition de la croissance économique s'est peu à peu formalisée. On peut donc s'en tenir à la formulation de François Perroux de 1961 : « *l'augmentation soutenue pendant une ou plusieurs périodes longues d'un indicateur de dimension global net en termes réels* »². De manière similaire Simon Kuznets la définit

¹ Matouk BELATTAF, *Economie du développement*, [s.l.], Office des publications universitaire, 2010, p. 36.

² François PERROUX, *L'économie du XXe siècle: ouvrage et articles*, [s.l.], Presses universitaires de Grenoble, 1991, 822 p.

comme : « la capacité permanente d'offrir à une population en augmentation une quantité accrue de biens et de services par habitant »¹.

La première définition semble bien très restrictive, en particulier si on la limite à un indicateur unique d'accumulation des biens matériels, tel que le PIB. Étant par construction un indicateur de production marchande, donc évalue mal, par exemple, la production de certains services publics (pour lesquels l'évaluation repose souvent sur la simple prise en compte des coûts) et non pas la valeur des services que les ménages se rendent à eux-mêmes ou les prélèvements sur l'environnement. Toutes fois, c'est la mesure presque universellement retenue pour la croissance, qualifié dans le rapport de la commission Fitoussi- Sen - Stiglitz « d'instrument de mesure de l'activité économique le plus largement utilisé ». Cette commission préconise par ailleurs un certain nombre de recommandations pour améliorer la mesure du niveau de vie au-delà du PIB.

1. Les caractéristiques de la croissance

D'après certains auteurs, la croissance est historiquement considérée comme un phénomène récent issu de la révolution industrielle, se traduisant par une augmentation soutenue, en termes réels d'un ou plusieurs indicateurs économiques et sociaux en longue période. Cela se fait par variation du taux de croissance annuel, qu'on peut appréhender en courte période par ces mêmes indicateurs. Les réalisations en termes de croissance ainsi que les performances sont différentes d'un pays à l'autre, fait qui nous pousse à lui distinguer trois caractères²:

2. Les coûts sociaux

Ils étaient identifiés et juger considérablement importants en consistance au 19ème siècle, surtout dans les berceaux de l'industrie (Angleterre, France...). Repris vers la fin des années 60 par un groupe considérant la « croissance zéro » du fait que la croissance véhicule toujours un tarissement des ressources naturelles, de pollution, d'inégalités sociales et spatiales et de détérioration de l'environnement. Les revenus de la croissance sont toujours inégalement répartis ou des groupes sociaux s'accaparent le maximum de richesse et la majorité se contentera des métiers en dépit de leur grande contribution dans la croissance réalisée. Aujourd'hui dans les pays sous-développés les coûts sociaux et les inégalités sont encore plus manifestes et constituent une véritable menace à leur encontre.

7. Définitions du développement économique

A la fin de la deuxième guerre mondiale le monde s'est retrouvé scindé en deux blocs. Un bloc communiste chapeauté par l'ex URSS et le bloc occidental sous l'égide des USA qui se livrent

¹ Simon KUZNETS, « Population and Economic Growth », *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 111, n° 3, 1967, p. 170-193.

² Matouk BELATTAF, *Economie du développement*, op. cit., p. 10.

guerre qualifiée jadis de froide. La mouvance indépendantiste parrainée de part et d'autre à largement mis à terre le joug colonial. Cette donne a imposé un nouvel ordre mondial, en le divisant cette fois-ci en pays industrialisés (riches ou développés) et les pays nouvellement indépendants qualifiés de pays pauvres ou sous-développés. Cette nouvelle conjoncture mondiale à donner lieu à des inégalités entre les deux catégories et c'est justement les difficultés auxquelles se sont affrontés les pays nouvellement indépendants qui ont interpellé nombre de chercheurs pour l'identification et la définition du développement.

François Perroux, définit le développement économique dans son ouvrage « L'économie du XX^e siècle » de la manière suivante : « *le développement est la combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rendent apte à faire croître, cumulativement et durablement son produit réel globale* ». Perroux effectue aussi, dans cet ouvrage, une dissociation entre développement et d'autres notions qui lui sont souvent indexées : l'expansion, la croissance et le progrès. Il termine par conclure que : « *le développement ne peut se limiter à l'expansion qui est l'augmentation réversible sur une courte période d'un indicateur de dimension (PIB ou PNB), ni se limiter à la croissance qui est l'augmentation durable sur plusieurs périodes d'un indicateur de dimension. Le développement ne peut se limiter non plus au progrès que l'on pourrait définir comme étant tout ce que représente un mieux par rapport à la période précédente* ».

Simon Kuznets¹ avance que le développement économique se mesure par l'augmentation de la production de biens et services dans une économie, accompagnée d'une amélioration du niveau de vie de la population. Il rajoute que ce phénomène implique une transformation structurelle de l'économie favorisant sensiblement une augmentation de la part des industries à forte intensité en capital au détriment d'une industrie à forte intensité en main d'œuvre et une réduction considérable de la part de l'agriculture dans l'économie. Pour Kuznets le développement économique est une source de coûts environnementaux et sociaux, par conséquent, il recommande toujours l'adoption d'une approche équilibrée du développement tenant compte de ces divers coûts afin de parvenir à promouvoir un développement durable.

Barrère² à propos du développement, il précise que : « *Le développement fait état de transformations et mutations structurelles qui provoquent le passage d'un système à un autre, passage considéré comme un progrès d'après une échelle de valeurs données* ». Cette définition fait du développement une véritable révolution caractérisée par un rebond qualitatif du pire au meilleur.

¹ Simon KUZNETS, « Population and Economic Growth », *loc. cit.*, p. 170.

² Cité par, Matouk BELATTAF, *Economie générale*, *op. cit.*, p. 301.

J.M Albertini avance dans son ouvrage « les mécanismes du sous-développement » que : « *Le développement suppose l'apparition d'un nouveau monde et non le grossissement quantitatif de ce qui existe déjà. Le développement déborde largement la simple performance économique. Il se distingue ainsi de la croissance, élévation durable de RN. Le développement exige la croissance et la croissance économique durable suppose une transformation profonde des structures économiques et sociales* »¹.

J. Brasseul² , dans son ouvrage, introduction à l'économie du développement, affirme que « *la distinction entre croissance et développement est devenue banale : la croissance est l'expansion durable des quantités produites mesurée par la hausse du PNB. Le développement implique en plus de la croissance, une meilleure satisfaction des besoins fondamentaux (alimentation, santé, éducation), une réduction des inégalités, du chômage et de la pauvreté* ». Il ajoute que le développement est un processus cumulatif puisqu'il permet une amélioration des capacités humaines, et donc, une hausse de la productivité favorable à la croissance.

H. Temmar, dans une tentative de définition du développement a ouvert une brèche donnant sur l'aspect institutionnel du développement. Il précise que : « *Pour les économistes, le concept de développement a un sens fortement normatif. Défini comme la libération progressive d'une communauté de ses aliénations naturelles et culturelles, le développement est un processus complexe qui appelle une stratégie totale qui englobe la capacité de production dont dispose une nation ainsi que les structures institutionnelles et socio-économiques* »³.

Le PNUD (le programme des nations unies pour le développement) au privilège d'avoir permis l'intégration de l'aspect humain dans la définition du développement, cette exclusivité est enregistrée dans le rapport consacré au développement humain de 1991, en le considérant comme le processus d'élargissement qui s'offre aux individus, en insistant sur les choix essentiels du développement, à savoir, la possibilité de ⁴:

- *Mener une longue vie en bonne santé,*
- *Acquérir des connaissances,*
- *Accéder à l'emploi, aux revenus nécessaires pour bénéficier d'un niveau de vie décent.*

7.1.Du sous-développement

A contrario du développement, le sous- développement existe belle et bien. Diamétralement opposés ces deux concepts, constituent les deux facettes d'une même médaille. Ce concept est Monté en vogue au lendemain de la 2^{ème} guerre Mondiale, pour marquer une prise de conscience des récentes donnes

¹ Jean Marie ALBERTINI, *Les Mécanismes du sous-développement*, [s.l.], Éditions Économie et Humanisms, Les Éditions ouvrières, 1966, p. 211.

² Jacques BRASSEUL, *Introduction à l'économie du développement*, [s.l.], Armand Colin, 2008, p. 13.

³ H, Temmar, cité par, Matouk BELATTAF, *Economie générale, op. cit.*, p. 301.

⁴ *Ibid.*, p. 302.

géopolitiques, économiques et sociales de jadis. A cet effet, le sous- développement est défini de diverses manières et chaque vocable utilisé privilégie un aspect bien déterminé.

Le vocable, pays sous-développés inspire au retard ou à une situation d'infériorité, il est mal apprécié à la fois par de nombreux auteurs et surtout par les populations concernées du fait de sa brutalité¹.

L'expression "pays mal développé" a été utilisée pour décrire des pays dont le processus de développement a été entravé par des facteurs politiques ou économiques. Cependant, cette qualification est principalement appliquée aux pays d'Amérique latine, peut-être en raison des contradictions qui caractérisent ces économies, telles que l'opulence relative coexistant avec l'extrême pauvreté, le chômage élevé et les industries de pointe, ainsi que les habitations précaires juxtaposées aux immeubles ultramodernes etc.²

L'expression tiers-monde a été l'œuvre du français Alfred SAUVY, en 1954, dans un article publié dans France Observateur intitulé : « Trois monde, une planète ». Les trois mondes dont il était question ici sont les pays occidentaux, les socialistes, les pas socialistes et les autres³.

On retrouve aussi les expressions Nord-Sud, centre -périphérie, riche-pauvres⁴, mais celles de pays en développement (PED) ou pays en voie de développement (PVD) demeurent pour leur part les plus utilisées notamment par les organisations internationales.

L'expression de pays les moins avancés (PMA) a été utilisée pour la première fois en 1964 lors de la conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Cette poule de pays comprend depuis 2016, 48 pays dont 34 africains, 9 Asiatiques, 4 pays d'Océanie et 1 pays des Antilles. Dans sa définition de 2003, le Conseil économique et social des Nations unies a retenu trois critères de classement afin d'arrêter cette liste des PMA :

- Le premier critère est basé sur une estimation moyenne du produit intérieur brut par habitant pendant trois années, s'il est inférieur à 992 \$ US, le pays est retenu pour nomination de PMA ;
- Les pays accusant un retard en matière de développement humain basé sur un indice composite incluant des indicateurs de santé, nutrition et scolarisation ;
- Les pays représentant des faiblesses économiques déterminées à base d'un indice composite incluant des indicateurs sur l'instabilité, la production et les exportations agricoles, le manque de diversification de la production, et le handicap d'être un petit pays.

¹ Gillis Malcolm, citer par,Zoulikha KHEDIM, *Le rôle des institutions dans le développement durable Quelles réalités en Algérie*, Thesis, [s.l.], 2020, p. 17, <http://dspace.univ-tlemcen.dz//handle/112/18299> (Page consultée le 15 mai 2023).

² ABDELMALKI Lahcen, citer par, *Ibid.*

³ *Ibid.*

⁴ *Ibid.*

7.1.1. Le sous-développement : définitions et caractéristiques

Selon différentes perspectives, le sous-développement peut être défini de différentes manières. Guillaumont, prétend qu'il s'agit d'un gaspillage et d'une destruction des capacités humaines, créant un état d'insatisfaction des besoins fondamentaux¹. Simon Kuznets propose trois définitions du sous-développement : par rapport au possible, il reflète la sous-utilisation des ressources ; par rapport au nécessaire, il se manifeste lorsque les besoins fondamentaux d'une population ne sont pas satisfaits ; par rapport aux autres, il peut être évalué de manière comparative en utilisant des indicateurs tels que l'IDH. Serge Latouche voit le sous-développement comme un processus de déculturation imposé par l'Occident, résultant du regard porté par les sociétés développées sur les autres sociétés, les privant de leur culture, de leur savoir et de leurs structures sociales. François Perroux décrit les pays dits sous-développés comme des économies désarticulées, dominées et incapables de fournir des services de qualité dans les domaines de la santé, de l'éducation et des services essentiels à leurs populations². Ces auteurs caractérisent le sous-développement en se concentrant sur les aspects suivants :

1. **Dépendance financière** : Le sous-développement se caractérise par une insuffisance (ou une mauvaise utilisation) de l'épargne interne, ce qui rend impossible le financement des investissements, qu'ils soient privés ou publics. Pour pallier ce manque d'épargne, on fait appel soit à des fonds privés provenant des pays industrialisés, soit à des prêts publics provenant également de ces mêmes pays industrialisés, soit encore à des organismes internationaux tels que la Banque mondiale ou le FMI.
2. **Dépendance technologique** : Cette dépendance se présente sous trois aspects. Tout d'abord, il y a l'incapacité, car les pays concernés ne disposent pas de ressources de recherche nécessaires à développer leurs créativité dans ce domaine. Ensuite, il y a les clauses restrictives imposées aux transferts technologiques. Enfin, le troisième niveau de dépendance concerne la maintenance, qui exige encore une intervention extérieure.
3. **Dépendance commerciale** : La consommation dans les pays en développement est fortement orientée vers l'extérieur, et leurs économies sont principalement axées sur les matières premières. Ces pays dépendent largement des importations de produits manufacturés tels que les appareils électroménagers, les voitures et les produits alimentaires, tandis qu'ils exportent principalement des matières premières. Les échanges commerciaux se concentrent davantage avec les pays développés, qui exercent un contrôle sur les prix des produits. Malheureusement, les marchés internationaux évoluent défavorablement pour les pays en développement, entraînant une détérioration des termes de l'échange. Cela signifie que les prix des produits manufacturés augmentent plus rapidement que ceux des matières premières, créant ainsi une asymétrie économique préjudiciable.

¹ Patrick GUILLAUMONT, *Économie du développement. Le sous-développement* / Patrick Guillaumont, [s.l.], 1985, p. 50, <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k48150365> (Page consultée le 6 juin 2023).

² Zoulikha KHEDIM, *Le rôle des institutions dans le développement durable Quelles réalités en Algérie*, op. cit., p. 18.

4. **Une Dépendance culturelle** : Se réfère au phénomène où les sociétés sous-développées sont influencées et subissent les conséquences néfastes de l'imposition culturelle des sociétés industrialisées. Cela se manifeste par une perte de leur propre identité culturelle, de leur savoir-faire et de leurs structures sociales, ainsi que par des difficultés à maintenir une cohérence dans leur propre situation. Les modes de consommation des pays industrialisés ont tendance à s'imposer partout, ce qui peut entraîner la dépossession des traditions, du savoir et de la culture des sociétés sous-développées. En conséquence, ces sociétés se tournent souvent vers le modèle occidental perçu comme une amélioration. Cette dépendance culturelle peut entraver leur développement autonome et renforcer leur subordination aux sociétés développées, créant ainsi des disparités culturelles et des déséquilibres dans les échanges culturels.
5. **Une administration déficiente** : Dans son livre "L'Afrique malade d'elle-même"¹, Tidiane DIAKITE met en évidence l'inefficience de l'administration en Afrique, du fait qu'elle ne joue pas un rôle de catalyseur pour le développement. Elle représente entre autres un gouffre financier qui engloutit d'énormes sommes chaque jour, sans aucune contribution significative. On observe de plus en plus de cas de corruption à tous les échelons de l'administration dans les pays en développement. Cette corruption aggrave les inégalités, favorise la fuite des ressources nationales et entraîne des coûts supplémentaires qui pèsent sur la demande. Ainsi, elle favorise les intérêts individuels au détriment de l'intérêt général, un aspect qui a été largement étudié dans le domaine de l'économie institutionnelle.
6. **L'instabilité politique** : L'un des obstacles au développement réside également dans l'absence de continuité des politiques économiques, résultant de l'instabilité politique présente dans les régions où les dictatures succèdent les unes aux autres. De nombreux pays en développement souffrent du manque d'un État de droit solide capable d'établir des structures juridiques et administratives permettant de garantir la protection des contrats, de la propriété et du commerce. Malheureusement, les régimes autoritaires (souvent militaires) qui dirigent ces pays sont plus préoccupés par la préservation de leur pouvoir que par l'engagement réel dans un processus de développement véritable.

7.2.L'émergence du courant institutionnel en économie du développement

Au cours des années 90, un renouveau s'est produit dans le domaine de l'économie du développement. Après une période de doute causée par l'échec des stratégies de développement et des programmes d'ajustement structurel (PAS) dans la plupart des pays en développement (PED), les institutions internationales, la recherche académique et les études empiriques ont connu une nouvelle dynamique. Les économistes se sont tournés vers l'étude de nouveaux facteurs contribuant à la durabilité de la croissance et au niveau de développement, en plus des facteurs déjà reconnus tels que le capital, le travail et la technologie. L'un des facteurs clés identifiés à cet égard est la qualité des institutions².

¹ *Ibid.*, p. 20.

² Gwenaëlle OTANDO et Dimitri UZUNIDIS, « Le renouveau des théories du développement Institutions et bonne gouvernance », *Recherches internationales*, vol. 90, n° 1, 2011, p. p.9-30.

En effet, le rôle des institutions a été considéré par certains économistes comme un élément essentiel de la croissance, notamment en ce qui concerne la protection des droits de propriété, le respect des contrats, les réglementations et l'indépendance du système judiciaire. Les normes de conduite explicites et implicites d'un pays conditionnent sa performance économique. Ce renouveau s'inscrit dans un contexte marqué par de nouvelles variables dans l'environnement international et l'émergence de nouvelles préoccupations pour les citoyens et les pouvoirs publics. Les éléments de ce contexte sont les suivants :

- L'évolution des indicateurs de développement, passant d'un indicateur simple basé sur la mesure unique de la richesse matérielle produite (le PIB) à des indicateurs synthétiques rassemblant plusieurs dimensions et cherchant à mesurer d'autres paramètres que la richesse matérielle. Les indicateurs pendant cette période deviennent plus sophistiqués, plus composites et plus ciblés, traduisant ainsi l'évolution des objectifs du développement.
- La question de la pauvreté est devenue une priorité à l'ordre du jour des institutions internationales, car les PAS ont fragilisé les conditions sociales des individus et ont généré plus de pauvreté dans les pays qui en ont fait l'objet. Inspirée par les théories du développement humain d'économistes comme Amartya Sen, la Banque mondiale a transformé son approche en une lutte contre la pauvreté, ce qui a été une avancée majeure dans la réflexion et les politiques de développement.
- L'échec des PAS, inspirées par le courant néoclassique, a conduit les chercheurs à remettre en question certains postulats néoclassiques dans le domaine du développement. Cela a conduit à revoir le rôle de l'État et des institutions publiques, à comprendre les limites des mécanismes du marché et à réfléchir aux liens entre croissance et redistribution.
- La mondialisation, qui concerne non seulement les échanges de biens, de capitaux et de main-d'œuvre, mais aussi le domaine des biens immatériels tels que la culture et la technologie, a profondément modifié les habitudes et les besoins, tendant à uniformiser les modes de consommation. La mondialisation se fait à travers un vaste marché international ouvert à tous les pays et régi par le libéralisme économique. Cela a conduit à l'émergence de concepts tels que l'économie-monde, qui postule l'existence d'un seul et même système économique dans lequel s'opère l'allocation des ressources. Ainsi, l'économie du développement est contrainte d'ouvrir de nouvelles perspectives et de renouveler sa réflexion en intégrant de nouveaux paramètres, tels que les enjeux environnementaux (pollution, épuisement des ressources, qualité de vie, sécurité alimentaire).
- Les risques sociopolitiques dans les PED. L'expérience historique révèle que les crises sociopolitiques peuvent durablement entraver les processus de développement et conduire à une dégradation marquée des composantes économiques et financières. Par exemple, un conflit civil coûte en moyenne à un pays en développement 30 années de croissance du produit intérieur brut (PIB). Le taux de pauvreté dans les

pays en proie à des crises prolongées peut être supérieur de plus de 20 points à celui des pays épargnés par de telles crises. De plus, les violences qui éclatent dans une zone ont tendance à se propager, compromettant les perspectives économiques de régions entières.

- L'accent est mis sur la qualité institutionnelle en tant que moteur du développement. Ainsi, différentes réformes institutionnelles sont étudiées pour améliorer l'efficacité de l'aide au développement.

Conclusion

En conclusion, notre exploration des liens entre les institutions et le développement économique nous a permis de saisir l'importance cruciale des institutions dans la compréhension des dynamiques sociales et économiques. Les institutions agissent comme des règles et des contraintes, des instruments de gouvernance et des équilibres de jeux, influençant les comportements individuels et collectifs, ainsi que les performances économiques d'une société. En étudiant les fondements théoriques de l'économie du développement, nous avons constaté que cette discipline va au-delà de l'analyse macroéconomique traditionnelle, en prenant en compte la complexité des systèmes sociaux et en s'intéressant aux spécificités des pays en développement. Le développement économique, en tant qu'évolution positive des changements structurels, englobe la croissance économique mais ne s'y réduit pas. Il vise à améliorer les conditions de vie des populations et à favoriser leur enrichissement.

L'examen des différentes stratégies de développement a révélé leur diversité et leurs évolutions au fil du temps. Il est clair que les approches ont varié en fonction des contextes et des visions politiques, mais également en réponse aux défis et aux leçons tirées des expériences passées. Les stratégies de développement doivent être adaptées et flexibles pour répondre aux besoins et aux réalités des sociétés en développement.

L'émergence du courant institutionnaliste en économie du développement a constitué une avancée significative, mettant en lumière l'importance des institutions en tant que facteurs déterminants du développement. Les travaux des penseurs pionniers ont jeté les bases de cette approche, en soulignant les interactions complexes entre institutions, politiques, comportements économiques et résultats de développement.

En somme, l'étude des institutions et du développement économique est essentielle pour appréhender les défis auxquels sont confrontées les sociétés en développement. Comprendre les mécanismes institutionnels qui façonnent les comportements économiques et sociaux permet d'identifier les leviers d'action et les politiques appropriées pour promouvoir un développement durable et inclusif.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES CHAPITRE I

1. ABECASSIS, Céline. « Les coûts de transaction : état de la théorie », *Réseaux. Communication - Technologie - Société*, vol. 15, n° 84, p. 9-19, <https://doi.org/10.3406/reso.1997.3087>.
2. ALBERTINI, Jean Marie. *Les Mécanismes du sous-développement*, [s.l.], Éditions Économie et Humanisms, Les Éditions ouvrières, 1966, 348 p.
3. ALEXIS, Kindy. *Gouvernance et croissance économique dans les Petits États Insulaires en Développement*, Thèse de doctorat, [s.l.], Antilles, 2021, <https://www.theses.fr/2021ANTI0624> (Page consultée le 2 avril 2023).
4. AMABLE, Bruno, et Dominique GUELLEC. *Un panorama des théories de la croissance endogène*, [s.l.], IRES, 1991.
5. AOKI, Masahiko. *Toward a comparative institutional analysis*, MIT press, 2001.
6. ASSO, Pier Francesco, et Luca FIORITO. *Human Nature and Economic Institutions Instinct Psychology, Behaviorism and the Development of American Institutionalism*, Rochester, NY, 1 décembre 2002, <https://doi.org/10.2139/ssrn.433763> (Page consultée le 11 avril 2023).
7. BARRO, Robert J. « Government spending in a simple model of endogenous growth », *Journal of political economy*, vol. 98, n° 5, Part 2, p. S103-S125.
8. BAZZOLI, Laure. « À propos d'une théorie institutionnaliste de la négociation : J. R. Commons et l'économie politique de la négociation des règles sociales », dans Annie GIRAUD-HÉRAUD et Christian THUDEROZ, dir., *La négociation sociale*, Paris, CNRS Éditions, 2013, p. 45-61, <https://doi.org/10.4000/books.editions-cnrs.1736> (Page consultée le 11 avril 2023).
9. BEAURAIN, Christophe, et Élodie BERTRAND. « La transaction dans l'économie institutionnaliste américaine : de Commons à Coase », *Pensée plurielle*, vol. 20, n° 1, p. 13-24, <https://doi.org/10.3917/pp.020.0013>.
10. BEITONE, Alain, Antoine CAZORLA et Estelle HEMDANE. *Dictionnaire de science économique*, tome 6e éd., Paris, Dunod, 2019, 648 p. (Coll. « Hors collection »), <https://www.cairn.info/dictionnaire-de-science-economique--9782100793815.htm>.
11. BELATTAF, Matouk. *Economie générale*, [s.l.], Office des Publications Universitaires, 2017, 523 p.
12. BELATTAF, Matouk. *Economie du développement*, [s.l.], Office des publications universitaire, 2010, 247 p.
13. BERR, Eric. « La dette des pays en développement: bilan et perspectives », *Revue Africaine de sciences économiques et de gestion*, vol. 5, n° 2, p. 3-32.
14. BORNER, Silvio, Frank BODMER et Markus KOBLE. « L'efficacité institutionnelle et ses déterminants », *Le rôle des facteurs politiques dans la croissance économique*.
15. BOUALAM, Fatima. « De l'article Les Institutions et Attractivité des IDE », *Méditerranée*, vol. 2007, p. 06.
16. BRASSEUL, Jacques. *Introduction à l'économie du développement*, [s.l.], Armand Colin, 2008, 372 p.
17. CHAVANCE, Bernard. *L'économie institutionnelle*, 3e édition., Paris, La Découverte, 2018, 128 p.
18. COASE, Ronald H., Xavier GILLIS et Marc BOURREAU. « La nature de la firme », *Revue française d'économie*, vol. 2, n° 1, p. 133-163, <https://doi.org/10.3406/rfec.1987.1132>.
19. COLIN, Jean-Philippe. « Regard sur l'institutionnalisme américain », *Cahiers des sciences humaines*, vol. 26, n° 3, p. 365-377.
20. COMMONS, John R. « "Institutional economics" the American economic review 1931, vol. XXI, n° 4, pp. 648-657 », *Cahiers d'économie Politique*, vol. 40-41, n° 2-3, p. 287-296, <https://doi.org/10.3917/cep.040.0287>.
21. COMMONS, John R. « Institutional Economics », *The American Economic Review*, vol. 21, n° 4, p. 648-657.
22. COMMONS, John Rogers. *Legal Foundations of Capitalism*, [s.l.], Transaction Publishers, 1924, 434 p.
23. COREI, Thorstein. *L'économie institutionnaliste*, [s.l.], Economica, 1995, 112 p.

24. CORIAT, Benjamin, et Robert BOYER. « Innovations dans les institutions et l'analyse monétaires américaines : les greenbacks « revisités » », *Annales*, vol. 39, n° 6, p. 1330-1359, <https://doi.org/10.3406/ahess.1984.283132>.
25. DAWKINS, Casey. « Regional Development Theory: Conceptual Foundations, Classic Works, and Recent Developments », *Journal of Planning Literature - J PLAN LIT*, vol. 18, p. 131-172, <https://doi.org/10.1177/0885412203254706>.
26. DEGLA, Kokou. *Les Approches de l'Economie Néo-Institutionnelle*, [s.l.], Univ Européenne, 2017, 52 p.
27. DEUBEL, Philippe. « Les stratégies du développement », *France: Pearson Education-Analyse économique et historique des sociétés contemporaines*, p. 463-513.
28. DILLARD, Dudley. « Money as an Institution of Capitalism », *Journal of Economic Issues*, vol. 21, n° 4, p. 1623-1647, <https://doi.org/10.1080/00213624.1987.11504717>.
29. DUTRAIVE, Véronique. *Les fondements de l'analyse institutionnaliste de la dynamique du capitalisme*, These de doctorat, [s.l.], Lyon 2, 1992, <https://www.theses.fr/1992LYO20082> (Page consultée le 11 avril 2023).
30. EGGERTSSON, Þráinn. *Economic Behavior and Institutions: Principles of Neoinstitutional Economics*, [s.l.], Cambridge University Press, 1990, 402 p.
31. FEI, John C. H., et Gustav RANIS. « Capital-Labor Ratios in Theory and in History: Reply », *The American Economic Review*, vol. 54, n° 6, p. 1063-1069.
32. FERROUD, Abderrahim, Zakaria BENJOUID et Youness DABNICH. « The growth-unemployment relationship in Morocco : Theoretical test and empirical validation: La relation croissance-chômage au Maroc : Essai théorique et validation empirique », *African Scientific Journal*, vol. 3, n° 9, p. 161-161, <https://doi.org/10.5281/zenodo.5796138>.
33. FURUBOTN, Eirik G., et Svetozar PEJOVICH. « Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature », *Journal of Economic Literature*, vol. 10, n° 4, p. 1137-1162.
34. GHERTMAN, Michel. « Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction », *Revue française de gestion*, vol. 160, n° 1, p. 191-213, <https://doi.org/10.3166/rfg.160.191-216>.
35. GISLAIN 1, Jean-Jacques. « L'émergence de la problématique des institutions en économie », *Cahiers d'économie politique*, n° 1, p. 19-50.
36. GROSSMAN, Gene M, et Elhanan HELPMAN. « Endogenous innovation in the theory of growth », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, n° 1, p. 23-44.
37. GUILLAUMONT, Patrick Auteur du texte. *Économie du développement. Le sous-développement / Patrick Guillaumont*, [s.l.], 1985, <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k48150365> (Page consultée le 6 juin 2023).
38. HALLÉE, Yves. « Spécificité de l'institutionnalisme pragmatiste de John Rodgers Commons : une réhabilitation du cadre commonsien dans le champ disciplinaire des relations industrielles », *Revue multidisciplinaire sur l'emploi, le syndicalisme et le travail*, vol. 7, n° 1, p. 74-106, <https://doi.org/10.7202/1012697ar>.
39. HAMIMED, Soumia. *Concurrence et performance institutionnelle dans une économie en transition*, Thesis, [s.l.], 2022, <http://dspace.univ-mascara.dz:8080/jspui/handle/123456789/818> (Page consultée le 9 février 2023).
40. HEDOIN, Cyril. *Le rapport entre théorie et histoire dans les approches historicistes et institutionnalistes en économie: essai de reconstruction rationnelle du programme de recherche scientifique de l'institutionnalisme historique*, PhD Thesis, [s.l.], thèse de doct., Université de Reims Champagne-Ardenne, 2009.
41. HENRY, Gérard Marie. « HISTOIRE DE LA PENSÉE ECONOMIQUE ».
42. HODGSON, Geoffrey. « Thorstein Veblen and post-Darwinian economics », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 16, n° 3, p. 285-301, <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035205>.

43. HODGSON, Geoffrey M. « What Are Institutions? », *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n° 1, p. 1-25, <https://doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879>.
44. HUGON, Philippe. « Dix ans de politique de développement économique: échec ou réussite? », *Revue internationale et stratégique*, vol. 41, n° 1, p. 111-120.
45. JENSEN, Hans E. « The Theory of Human Nature », *Journal of Economic Issues*, vol. 21, n° 3, p. 1039-1073, <https://doi.org/10.1080/00213624.1987.11504696>.
46. JENSEN, Michael C., et William H. MECKLING. « Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3, n° 4, p. 305-360, [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X).
47. JONES, Charles I. *Théorie de la croissance endogène*, [s.l.], De Boeck Supérieur, 1999.
48. KEDROUCI, Sabah. *Les Institutions de l'Etat et le développement économique en Algérie*, PhD Thesis, [s.l.], 2019.
49. KHEDIM, Zoulikha. *Le rôle des institutions dans le développement durable Quelles réalités en Algérie*, Thesis, [s.l.], 2020, <http://dspace.univ-tlemcen.dz//handle/112/18299> (Page consultée le 15 mai 2023).
50. KUZNETS, Simon. « Population and Economic Growth », *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 111, n° 3, p. 170-193.
51. LEPAGE, Henri. *Pourquoi la propriété*, [s.l.], Hachette, 1985, 469 p.
52. LUCAS JR, Robert E. « On the mechanics of economic development », *Journal of monetary economics*, vol. 22, n° 1, p. 3-42.
53. MAJIDI, Fouzia. « Organisation /institution : un essai à partir de l'institutionnalisme de J.R. Commons », *Dossiers de Recherches en Économie et Gestion*, vol. 2, n° 2, p. 183-204, <https://doi.org/10.34874/IMIST.PRSM/doreg-v2i2.15275>.
54. MANTZAVINOS, Chrysostomos, Douglass C. NORTH et Syed SHARIQ. « Apprentissage, institutions et performance économique », *L'Année sociologique*, vol. 59, n° 2, p. 469-492.
55. MARAKBI, Réda. « Qualité institutionnelle, inflation et régime monétaire optimal », *Revue française d'économie*, vol. XXXII, n° 4, p. 161-194, <https://doi.org/10.3917/rfe.174.0161>.
56. MARTIN, Gilles. « La nouvelle économie institutionnelle », *Idées économiques et sociales*, vol. 159, n° 1, p. 35-40, <https://doi.org/10.3917/idee.159.0035>.
57. MASSIL, Joseph Keneck. *Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique*, [s.l.], University of Paris Nanterre, EconomiX, 2016.
58. MENARD, Claude. « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », *Cahiers d'économie Politique*, vol. 44, n° 1, p. 103-118, <https://doi.org/10.3917/cep.044.0103>.
59. MÉNARD, Claude, et Mary M. SHIRLEY. *Handbook of new institutional economics*, tome 9, [s.l.], Springer, 2005.
60. MESURE, Hervé. « Thorstein Bunde Veblen précurseur de la Business – Society », *Revue française de gestion*, vol. 170, n° 1, p. 15-30, <https://doi.org/10.3166/rfg.170.15-30>.
61. MHAMED, SAIB, et MOKHTARI FAYÇAL. « Qualité institutionnelle et développement économique en région MENA Etude comparative », vol. 06.
62. MITCHELL, Wesley C. « Quantitative Analysis in Economic Theory », *The American Economic Review*, vol. 15, n° 1, p. 1-12.
63. MORCHID, Brahim El. « Pour une meilleure intégration des institutions informelles dans les stratégies de développement en Afrique : une approche néo-institutionnelle », *Africa Development*, vol. 41, n° 2, p. 71-96, <https://doi.org/10.4314/ad.v41i2>.

64. MOULAI KAMEL, Kamel. *Les Institutions de l'action publique locale en Algérie : cas des marchés publics dans la wilaya de Tizi-Ouzou*, Thesis, [s.l.], Université Mouloud Mammeri, 2015, <https://www.ummto.dz/dspace/handle/ummto/1852> (Page consultée le 30 avril 2023).
65. NORTH, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990 (Coll. « Political Economy of Institutions and Decisions »), <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678> (Page consultée le 26 février 2023).
66. NORTH, Douglass C. « Transaction costs, institutions, and economic history », *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of institutional and theoretical economics*, H. 1, p. 7-17.
67. NORTH, Douglass Cecil, et Douglass Cecil NORTH. *Transaction costs, institutions, and economic performance*, ICS Press San Francisco, CA, 1992.
68. OTANDO, Gwenaëlle. *Le renouveau des théories du développement institutions et bonne gouvernance (Renewal of development theories institutions and good governance)*, [s.l.], 2008.
69. OTANDO, Gwenaëlle, et Dimitri UZUNIDIS. « Le renouveau des théories du développement Institutions et bonne gouvernance », *Recherches internationales*, vol. 90, n° 1, p. 9-30.
70. PEJOVICH, Svetozar. « The Nature of Economics », dans Svetozar PEJOVICH, dir., *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Dordrecht, Springer Netherlands, 1995, p. 3-6, https://doi.org/10.1007/978-94-011-6483-2_1 (Page consultée le 2 mars 2023).
71. PERROUX, François. *L'économie du XXe siècle: ouvrage et articles*, [s.l.], Presses universitaires de Grenoble, 1991, 822 p.
72. RODRÍGUEZ BATRES, Adoración. *Les modalités du processus de transfert des politiques et pratiques de GRH entre la maison mère et les filiales implantées à l'étranger : le cas de deux groupes multinationaux français établis au Mexique*, These de doctorat, [s.l.], Lyon 3, 2007, <https://www.theses.fr/2007LYO33003> (Page consultée le 5 avril 2023).
73. RODRIK, Dani. « Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them », *Studies in Comparative International Development*, vol. 35, n° 3, p. 3-31, <https://doi.org/10.1007/BF02699764>.
74. RUTHERFORD, Malcolm. *Institutions in economics: the old and the new institutionalism*, [s.l.], Cambridge University Press, 1996.
75. SCHMOLLER, Gustav (1838-1917) Auteur du texte. *Principes d'économie politique. Partie 1, Tome 1 / par Gustav Schmoller,...*, [s.l.], 1905, <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k5518122w> (Page consultée le 5 avril 2023).
76. SCHMOLLER, Gustav von. *Politique sociale et économie politique*, [s.l.], Beaugency-Laffray fils & gendre, 1902, 494 p.
77. SIMON, Yves. « Théorie de la firme et réforme de l'entreprise: Revue de la théorie des droits de propriété », *Revue économique*, vol. 28, n° 3, p. 321-351, <https://doi.org/10.2307/3501023>.
78. UGUR, Mehmet. *Institutions and economic performance: a review of the theory and evidence*, septembre 2010, <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/25909/> (Page consultée le 2 avril 2023).
79. WILLIAMS, David. « Economic Development and the Limits of Institutionalism », *SAIS Review (1989-2003)*, vol. 18, n° 1, p. 1-17.
80. WILLIAMSON, Oliver E. « The new institutional economics: taking stock, looking ahead », *Journal of economic literature*, vol. 38, n° 3, p. 595-613.
81. WILLIAMSON, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism*, Illustrated edition., New York, NY, Free Press, 1998, 468 p.
82. WILLIAMSON, Oliver E. *The Mechanisms of Governance*, [s.l.], Oxford University Press, 1996, 446 p.

83. WILLIAMSON, Oliver E. « Transaction cost economics and organization theory », *Industrial and corporate change*, vol. 2, n° 2, p. 107-156.
84. WILLIAMSON, Oliver E. « Opportunism and Its Critics », *Managerial and Decision Economics*, vol. 14, n° 2, p. 97-107.
85. WILLIAMSON, Oliver E. « Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives », *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, n° 2, p. 269-296, <https://doi.org/10.2307/2393356>.
86. YONG, He. « Economie néo-institutionnelle et développement-une analyse synthétique », *Revue d'économie du développement*, vol. 2, n° 4, p. 3-34.
87. *Le Rôle Des Institutions Dans Le Développement Durable Quelles Réalités En Algérie*, <https://www.theses-algerie.com/1578183439207997/these-de-doctorat/universite-abou-bekr-belkaid-tlemcen/le-role-des-institutions-dans-le-developpement-durable-queelles-realites-en-algerie> (Page consultée le 14 avril 2023).
88. « Institutional Economics: Its Place in Political Economy, Volume 1 », dans *Routledge & CRC Press*, <https://www.routledge.com/Institutional-Economics-Its-Place-in-Political-Economy-Volume-1/Commons/p/book/9780887387975> (Page consultée le 11 avril 2023).
89. *LA THEORIE MODERNE DE L'ENTREPRISE. L'approche institutionnelle - Hubert Gabrié, Jean-Paul Jacquier*, [s.l.], [s.d.], <https://www.decitre.fr/livres/la-theorie-moderne-de-l-entreprise-9782717826982.html> (Page consultée le 5 mai 2023).
90. *Définition : Développement économique*, <https://www.toupie.org/Dictionnaire/Developpement.htm> (Page consultée le 12 mai 2023).

CHAPITRE II
THÉORIES INSTITUTIONNELLES EN ÉCONOMIE DE
DÉVELOPPEMENT : CONTRIBUTION DE NORTH ET
ACEMOGLU

Introduction

Dès les premiers stades de la prise de décision, qu'il s'agisse au niveau national ou international, les crises économiques ont constamment mis en lumière la nécessité de réformes. Cela s'explique par le fait que ces crises ont un double impact : elles affectent le bien-être économique tout en nourrissant l'instabilité politique et sociale.

Depuis les années 1960, les institutions de Bretton Woods ont entrepris des expérimentations de réformes et ont promulgué de nouvelles politiques pour faire face aux dysfonctionnements des modèles de développement économique. Dans les années 1960, par exemple, l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) a lancé un programme de relance économique connu sous le nom de "Lending program" à destination des nations nouvellement indépendantes. Ce programme comprenait un ensemble de réformes axées principalement sur la sphère macroéconomique, mettant l'accent sur la flexibilité du marché du travail, l'établissement d'un système financier « légal », et une attention particulière portée au progrès technologique en tant que moteur de la croissance économique.

À la suite de la crise des années 1980, la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI) ont proposé une première série de réformes économiques. Cette première vague avait pour objectif la stabilisation des équilibres macroéconomiques, notamment la maîtrise de l'inflation, la réduction du déficit budgétaire et la gestion de la dette extérieure. Pour y parvenir, un ensemble de mesures a été mis en place, notamment la privatisation pour remplacer le monopole public.

Cependant, à partir des années 1990, en raison de résultats mitigés de ces politiques, les critiques à l'égard de cette approche se sont intensifiées, comme l'a souligné le projet de Wolfensohn/Stiglitz¹. Progressivement, une conviction s'est imposée en coulisses au sein des organisations mondiales, reliant la performance des nouveaux modèles économiques à des facteurs institutionnels propres à chaque société.

Par la suite, le FMI et la Banque mondiale ont initié une deuxième série de réformes, connue sous le nom de « structural adjustment lending ». Cette deuxième génération de réformes s'est caractérisée par une extension des réformes de la première génération, avec un accent mis sur les réformes institutionnelles. Le principe central de ce courant était que, avant de mettre en œuvre les réformes économiques appropriées, il fallait d'abord améliorer la qualité de l'environnement institutionnel, y compris les institutions économiques et politiques.²

Le développement économique reste un sujet à la fois fascinant et complexe au sein du domaine de l'économie. Au fil des décennies, les économistes se sont penchés sur l'analyse des

¹ Benoît PRÉVOST et C EHRHART, « Aux sources des réformes de seconde génération: quelques questions sur la nouvelle économie institutionnelle et l'usage qui en est fait », *Économies et sociétés*, vol. 44, 2008, p. 2.

² Douglass C. NORTH, « The new institutional economics and development », *Economic History*, vol. 9309002, 1993, p. 1-8.

mécanismes sous-jacents qui expliquent les différences entre les nations prospères, stables et celles en déclin. Parmi les diverses perspectives théoriques émergeant de cette exploration, les approches institutionnelles incarnées par des éminents économistes tels que Douglass North et Daron Acemoglu occupent une place prépondérante. Ces approches mettent en avant le rôle critique des institutions dans le processus de développement économique.

Les travaux de North et Acemoglu suggèrent que les institutions, qu'elles soient politiques, juridiques, ou sociales, jouent un rôle fondamental dans la détermination de la trajectoire économique d'un pays. Ils insistent sur l'idée que des institutions bien conçues, favorisant la propriété privée, l'État de droit et la responsabilité politique, sont essentielles pour encourager l'innovation, l'investissement et la croissance économique durable. Ces approches institutionnelles offrent un éclairage précieux sur la manière dont les nations peuvent orienter leur développement économique en mettant en place des structures institutionnelles solides, capables de favoriser la prospérité à long terme.

Ce chapitre se penche sur les contributions de North et Acemoglu, qui ont marqué l'analyse des institutions et de leur impact sur les trajectoires économiques des nations.

1. L'influence de Douglas C. North dans l'analyse institutionnelle : une contribution significative à l'économie du développement

Douglass North, avec d'autres fondateurs de la NEI a transformé les premières intuitions de la nouvelle économie institutionnelle en des outils conceptuels et analytiques puissants qui ont engendré une base solide de recherche empirique. Cette section offre un aperçu succinct de l'évolution des idées de North sur les institutions et explique comment le travail de North a façonné le champ émergent de la nouvelle économie institutionnelle et a eu un impact puissant sur l'économie et les sciences sociales de manière plus large. L'influence de North reste forte et son enthousiasme pour explorer de nouvelles frontières et coopérer au-delà des limites académiques artificielles n'a jamais faibli.

1.1. Les fondements de l'approche institutionnelle de Douglass North

Dans la théorie néo-classique des années 1970-1980, l'importance des institutions pour le fonctionnement optimal des marchés n'était pas prise en considération. Cela s'explique par l'idée que les acteurs économiques partaient avec des ressources initiales et des informations complètes sur les produits, les prix et les quantités, ce qui leur permettait de mener des transactions sans encourir de coûts significatifs. Ainsi, on ne considérait pas les institutions comme un moyen d'ajuster les marchés, laissant la loi de l'offre et de la demande régir la valeur des biens échangés.

La nouvelle économie institutionnelle (NIE), en plein essor dans les années 1990-2000, a critiqué l'absence d'attention portée aux institutions dans le modèle économique néo-classique standard. Parmi les contributeurs notables de la NIE, Olivier Williamson a été le créateur du terme "Nouvelle économie institutionnelle", en opposition à l'ancienne économie institutionnelle initiée par John R. Commons, Wesley Mitchell et Thorstein Veblen. L'approche novatrice

d'Olivier Williamson, présentée en 1975, a grandement contribué à l'élaboration de la théorie des organisations et des entreprises dans les économies industrialisées. Sa vision des institutions met en avant le concept de "hiérarchie", remplaçant ainsi l'idée de la "firme" proposée par Ronald Coase dans ses travaux pionniers sur l'origine des entreprises en tant qu'alternative au marché. Coase avait introduit le concept de "transactions de marché" pour expliquer que l'existence des entreprises était justifiée par les coûts de fonctionnement du marché dans la détermination des prix. Lorsque ces coûts étaient élevés, la coordination de la production au sein de la firme prenait le pas sur la coordination par le marché. Williamson a repris et développé le concept de coût de transaction, en définissant les institutions comme un ensemble composé du marché, de la hiérarchie (c'est-à-dire les entreprises) et des "formes hybrides", telles que les relations entre entreprises. Il a ensuite inclus les "bureaux" (administrations publiques ou étatiques) dans cette définition. Selon Williamson, le marché est l'institution fondamentale à partir de laquelle émerge l'entreprise en tant qu'alternative au modèle classique de coordination par le marché, dans le but de réduire les coûts de transaction. Les individus prennent leurs décisions de transaction dans un environnement institutionnel qui englobe le marché, la hiérarchie et les "formes hybrides". Cet ensemble institutionnel représente un mode de gouvernance qui s'accorde avec les analyses institutionnelles hétérodoxes mettant en avant le rôle central des institutions dans l'économie.

C'est dans ce contexte que se démarquent les travaux de Douglass C. North. Ses recherches se concentrent principalement sur l'histoire de l'ascension économique et politique des États-Unis et de l'Europe, tout en soulignant constamment l'importance cruciale des institutions dans le fonctionnement de l'économie.

L'une de ses contributions majeures consiste à distinguer entre les institutions formelles, telles que les lois, les règlements et les constitutions écrites, et les institutions informelles, qui englobent les conventions et les normes de comportement internalisées. Un autre aspect essentiel de son travail réside dans sa reconnaissance progressive du rôle du pouvoir détenu par des groupes politiques ou économiques dans la création d'institutions qui servent leurs intérêts. Ainsi, au lieu de répondre efficacement aux problèmes sociaux ou économiques, la raison d'être des institutions est souvent de satisfaire les intérêts des groupes au pouvoir.

Cependant, le changement institutionnel est influencé par de multiples facteurs, inscrits dans l'histoire des sociétés, notamment l'évolution des prix relatifs, des organisations (y compris les entreprises), des détenteurs de pouvoir et des mentalités. Les institutions, qu'il définit comme un ensemble de règles encadrant les incitations et les décisions en matière de production et d'échange, jouent un rôle fondamental dans la protection des droits de propriété, ce qui est essentiel pour le fonctionnement du marché et la performance économique en termes de croissance et de développement. Cette performance économique est mesurée par la réduction des coûts de transaction et l'augmentation des échanges et des contrats conclus entre individus.

Les travaux de Douglass North sont importants car ils fournissent là une base théorique pour comprendre l'histoire économique mondiale. Cela inclut des concepts tels que les institutions, les organisations, les croyances, le changement institutionnel, la dépendance au

sentier, les ordres sociaux naturels et l'accès ouvert. La question qui se pose est de savoir dans quelle mesure ces concepts théoriques peuvent être appliqués à l'étude des économies sous-développées dans une perspective historique, en examinant à la fois leurs avantages et leurs limites?

1.1.1.Méthodologie de North et prémices d'une nouvelle discipline : la cliométrie

Douglas North est largement salué en tant que figure éminente de la Nouvelle histoire économique, également connue sous le nom de cliométrie. Ce mouvement a émergé aux États-Unis dans les années 1960 et se caractérise par une approche novatrice qui mélange l'économie avec l'histoire économique. Les cliométriciens, en majorité des économistes, ont pour ambition de mettre en œuvre des méthodes analytiques et empiriques, en utilisant des modèles mathématiques et des techniques d'économétrie pour étudier le passé économique.¹

La cliométrie peut être définie comme une discipline qui se fixe pour objectif l'examen des événements économiques passés à travers le prisme de modèles explicites, soumis à des critères d'évaluation rigoureux en économétrie.² Cette approche se distingue par son souci de formaliser les relations de causalité et de construire des modèles, ce qui contraste avec la pratique prédominante en histoire économique, qui reposait principalement sur la narration ou l'analyse descriptive des données quantitatives. En d'autres termes, alors que les historiens traditionnels adoptaient une démarche inductive visant à reconstruire des événements concrets, formulait des hypothèses théoriques de manière implicite et non formalisée, généralement liées aux sujets spécifiques de leurs enquêtes, les cliométriciens, en tant qu'économistes avant tout, cherchaient à élever l'histoire économique au rang de science. Ils cherchaient à analyser les faits économiques passés avec la même rigueur que les faits économiques contemporains, en utilisant des modèles pour faire des prédictions. En outre, ils remettaient en question la validité des travaux des historiens traditionnels de l'économie, affirmant que ces derniers avaient souvent mal interprété l'histoire en raison d'une compréhension insuffisante des concepts économiques.³

2. Réexamen des concepts fondamentaux de l'approche Northienne

2.1.Les institutions

Douglas North propose une définition rigoureuse des institutions en les conceptualisant comme « les règles du jeu dans une société, ou, plus précisément, les contraintes conçues par les hommes qui structurent l'interaction humaine. Par conséquent, elles structurent les incitations

¹ Fatiha TALAHITE, « Trois approches néo-institutionnelles du développement dans le monde musulman: DC North, A. Greif, T. Kuran. », 2008, p. 2, <https://shs.hal.science/halshs-00203636/> (Page consultée le 1 octobre 2023).

² Andreano, Heffer citer par Fatiha TALAHITE, « Institutions, histoire et développement dans le monde arabe et musulman. », 2008, p. 3.

³ *Ibid.*

dans les échanges humains, qu'ils soient politiques, sociaux ou économiques »¹. Il souligne que les institutions peuvent être à la fois formelles, telles que les constitutions et les lois, ainsi que informelles, comprenant des sanctions, des tabous, des coutumes, des traditions et des codes de conduite². Cette définition englobe deux aspects essentiels : la création des institutions et leur mise en œuvre, y compris les mécanismes d'application.

Cette approche a ouvert la voie à un nouveau programme de recherche en sciences sociales visant à expliquer les performances économiques, englobant des concepts tels que le changement, la croissance, la stagnation ou le déclin économique. Ce programme se distingue de l'économie néo-classique en mettant l'accent sur la dynamique et l'histoire, contrairement à la vision marxiste qui postule une détermination des institutions par les structures économiques ou la perspective néo-libérale qui cherche à éliminer les institutions considérées comme perturbatrices pour l'économie. Il se concentre sur la création d'une explication basée sur l'action intentionnelle consciente des agents, en utilisant le concept d'incitation plutôt que de détermination.

Ce programme de recherche implique une expansion de l'analyse économique des institutions pour prendre en compte des dynamiques historiques autrefois étudiées principalement par l'histoire, la sociologie et l'anthropologie. Il remet en question la relation causale habituelle en montrant comment les institutions peuvent influencer les performances économiques, modifiant ainsi l'orientation initiale de l'économie néo-institutionnelle. Douglass North réoriente l'analyse des institutions en mettant l'accent sur des facteurs tels que les évolutions incrémentales, les considérations politiques, idéologiques et la dépendance au chemin historique, montrant que l'efficacité économique ne peut pas toujours expliquer le résultat final. Ces travaux diffèrent de la typologie d'Oliver Williamson, qui suppose que les structures de gouvernance et leur efficacité peuvent être analysées indépendamment des institutions sur lesquelles s'appuient les individus et l'organisation des structures de gouvernance.

2.2. Les mondes institutionnels de North

Dans les analyses de D. North, il existe trois mondes institutionnels distincts. Le premier, le "monde anglo-français", se caractérise par la prééminence du Parlement, la protection des droits de propriété et une ouverture aux influences des organisations, notamment juridiques. Le deuxième, le "monde du Souk", repose sur les marchands talentueux, leur expertise individuelle et leur capacité à monopoliser l'information sur les produits, généralement en dehors de l'autorité de l'État. Les litiges y sont résolus par le témoignage direct plutôt que par des règles préétablies. Le troisième, le "monde de la majesté de l'État", est caractérisé par un État fort imposant une religion commune et une bureaucratie efficace qui régule divers aspects

¹ Douglass C. NORTH, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, [s.l.], Tantor Audio, 2019, p. 3.

² Douglass C. NORTH, « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n° 1, mars 1991, p. 97, <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>.

de la vie. Les individus et les organisations n'ont que peu d'expression institutionnelle en dehors de l'État, ce qui conduit à une politique de redistribution.

Ces mondes institutionnels ont des trajectoires spécifiques et sont enracinés dans des sentiers de dépendance. Lorsque des pays tentent de reproduire le modèle institutionnel d'un autre monde, ils se heurtent à des difficultés, car les dynamiques institutionnelles restent ancrées dans leurs configurations initiales. De plus, il est difficile de transformer délibérément les institutions informelles en vigueur dans un pays. Par conséquent, les transferts institutionnels sont souvent incomplets et soumis aux effets en retour des institutions informelles.

En fin de compte, D. North ne cherche pas à identifier un modèle institutionnel optimal, car les effets des institutions sur la performance économique sont le résultat d'un processus incrémental influencé par les apprentissages des acteurs au fil du temps.

2.2.1. Le Rôle des Institutions : Décryptage des Règles Formelles et Contraintes Informelles

D'un point de vue historique, Douglass North explique que l'évolution complexe des sociétés les a amenées à mettre en place des règles écrites en plus des normes non écrites, telles que les traditions et les coutumes partagées par les populations. Les règles formelles englobent les domaines politique, judiciaire et économique, et elles ont pour but de faciliter les échanges. North utilise la théorie des jeux pour montrer que les individus cherchent à maximiser leurs gains par la négociation au sein d'un cadre institutionnel donné. Cette dynamique peut même conduire à des changements dans les règles du jeu en fonction des forces en présence. Les règles formelles sont organisées de manière hiérarchique, allant de la constitution aux contrats individuels, et elles orientent les comportements en définissant les droits de propriété. Cependant, North souligne que les règles formelles seules ne suffisent pas à expliquer la structuration des relations sociales¹.

Les interactions humaines sont également influencées par des contraintes informelles telles que les codes de conduite, les normes de comportement et les conventions, ainsi que les mécanismes pour les faire respecter. Ces contraintes informelles sont transmises socialement par la connaissance et l'apprentissage. Dans les sociétés modernes, elles jouent un rôle essentiel pour résoudre des problèmes de coordination entre individus, notamment en économie où elles réduisent les coûts d'information et favorisent les échanges efficaces. North illustre ce point en mentionnant le cas des marchands européens de la fin de la période médiévale, qui ont développé des codes de conduite internes pour garantir le respect des contrats commerciaux. Ces contraintes informelles ont ensuite été formalisées en règles formelles du droit commercial international, démontrant ainsi comment les règles formelles et informelles peuvent se compléter. L'interaction entre les règles formelles et les contraintes informelles est cruciale, car les règles doivent être effectivement appliquées pour produire des effets, notamment en

¹ Rachid MIRA, *Économie politique de l'industrialisation en Algérie: analyse institutionnelle en longue période*, PhD Thesis, [s.l.], Sorbonne Paris Cité, 2015, p. 48, <https://www.theses.fr/2015USPCD053> (Page consultée le 2 octobre 2023).

facilitant les échanges. C'est pourquoi North introduit le concept d'"renforcement" pour décrire les moyens d'application des règles¹.

A cet effet, North considère que la faiblesse institutionnelle, caractérisée par l'incapacité à développer des contrats efficaces et peu coûteux à appliquer, est à l'origine du sous-développement des économies du tiers-monde. Cette faiblesse se manifeste par l'insécurité des droits de propriété, l'ambiguïté des règles juridiques et l'incertitude quant au comportement des acteurs économiques de ces sociétés.

2.2.2. Le changement institutionnel

Dans la théorie du changement institutionnel de North, on peut identifier deux périodes distinctes². La première Période est incarnée dans ses travaux antérieurs, notamment dans son ouvrage de 1971 intitulé 'Institutional Change and American Economic Growth', North explique que les différences de croissance entre les pays sont essentiellement attribuables aux différences dans leurs cadres institutionnels. À cette époque, il développe une théorie de l'innovation institutionnelle fortement influencée par la vision néoclassique. Selon cette perspective, l'émergence de nouvelles institutions est motivée par la recherche de profit ou de gains, et l'innovation institutionnelle résulte d'un arbitrage entre les coûts de mise en place de nouvelles institutions et les bénéfices escomptés. Cependant, cette logique du changement institutionnel ne permet pas d'expliquer pourquoi des institutions inefficaces persistent dans certains cas. Ainsi, dans son ouvrage de 1981 intitulé "Structure and Change in Economic History", North propose une théorie du changement institutionnel qui met l'accent sur les droits de propriété et le rôle de l'État. Il montre comment la recherche de rente par l'État peut conduire à la création de systèmes de droits de propriété inefficaces, ce qui entraîne la stagnation économique. Cette comparaison entre la France, l'Espagne, l'Angleterre et les Pays-Bas met en lumière l'abandon progressif de la vision d'institutions efficaces et met en évidence que les droits de propriété sont souvent élaborés en faveur de ceux qui détiennent le pouvoir.

La seconde période, considérée de tournant majeur dans la théorie du changement institutionnel de North intervient en 1990 avec son ouvrage "Institutions, Institutional Change and Economic Performance". Dans cette nouvelle approche, l'idéologie et les modèles mentaux jouent un rôle essentiel dans l'explication du changement institutionnel. North reconnaît que les croyances et les normes influencent le changement institutionnel, et il introduit la notion de "path dependency" pour décrire comment les institutions sont conditionnées par le passé. Selon North, le changement institutionnel peut être impulsé par divers facteurs, notamment les groupes de pression, les organisations économiques et sociales, les compétences et connaissances acquises, ainsi que les croyances et les effets de mimétisme. Il conclut que le

¹ Douglass C. NORTH, « Institutions », *loc. cit.*, p. pp98-99.

² Mantzavinos cité par Joseph Keneck MASSIL, *Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique*, [s.l.], University of Paris Nanterre, EconomiX, 2016, p. 12.

changement institutionnel est un processus incrémental¹ dépendant du chemin pris dans le passé « Path dependency ».

Sans avoir été le pionnier de l'étude du changement institutionnel, Douglass North demeure une figure de référence majeure qui a exercé une forte influence sur le développement des approches du changement institutionnel. Plusieurs de ces approches, portées notamment par le bloc sociopolitique dominant tel qu'Amable (2005) et Amable avec Palombarini (2005), ainsi que l'approche de Lin (1989) sur le changement institutionnel induit, ou encore l'approche descendante d'Easterly (2008), incorporent au moins partiellement la logique de North (1990) concernant le changement institutionnel impulsé par le haut. Cela inclut la notion d'asymétrie des marchés politiques et la poursuite des intérêts individuels des leaders politiques comme moteurs de ce changement.

De manière similaire, l'idée du changement institutionnel impulsé par la population ou les collectifs, développée par Mantzavinos (2008) et Easterly (2008), trouve ses racines dans la doctrine du changement institutionnel impulsé par le bas telle que formulée par North (1990). De même, l'analyse d'Amable (2005), Amable et Palombarini (2005), Aoki (2006) et Acemoglu et Robinson (2008) sur la préservation des intérêts du groupe politique dominant dans la conduite du changement institutionnel tire son inspiration de l'analyse du rôle de l'État de North (1981). Les contributions d'Aoki (2006) concernant l'influence des aspects cognitifs et des croyances rejoignent également les concepts discutés dans la théorie northienne du changement institutionnel de 1981².

L'abondante littérature sur les théories du changement institutionnel peut être regroupée en deux axes principaux : le changement institutionnel spontané et le changement institutionnel cordonné³.

2.2.3. Changements Institutionnels Spontanés

Les auteurs qui s'inscrivent dans l'approche des évolutions institutionnelles spontanées comprennent Lin (1989) avec sa perspective des évolutions institutionnelles induites, Kingston et Caballero (2009) avec leur vision des évolutions institutionnelles de type évolutionnaire, et Williamson (2000) qui s'inspire d'Alchian (1950) dans la théorie des coûts de transactions.

¹ L'incrémentalisme implique que le changement institutionnel se déroule de manière progressive et graduelle, se produisant étape par étape. En d'autres termes, le changement incrémental se réfère à un changement progressif. À l'inverse, les changements radicaux ou de grande ampleur sont souvent confrontés à de l'opposition au sein des organisations existantes, car ils sont perçus comme étant pénalisants en termes de changement institutionnel. La notion de dépendance du sentier suggère que la nouvelle structure institutionnelle doit être cohérente avec le passé. Les compétences et connaissances accumulées influencent la mise en œuvre de la nouvelle structure institutionnelle, illustrant ainsi l'impact du passé sur le présent.

² Joseph Keneck MASSIL, *Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions*, op. cit., p. 15.

³ *Ibid.*, pp. 16-22.

2.2.4. Changements Institutionnel Induit

Lin (1989) décrit les évolutions institutionnelles induites comme des réformes institutionnelles entreprises par les acteurs économiques dans le but d'accroître leurs profits. Ces évolutions sont motivées par les avantages ou les opportunités offerts par l'économie. Lin distingue quatre facteurs à l'origine de ces évolutions :

- L'élargissement des possibilités d'arrangements institutionnels résultant de l'amélioration des connaissances, des interactions avec d'autres économies ou de la levée de restrictions gouvernementales.
- Les changements technologiques influençant la structure institutionnelle en modifiant l'efficacité relative des arrangements institutionnels.
- Les variations à long terme des prix relatifs d'inputs et d'outputs, souvent liées à la raréfaction de certains biens ou services.
- Les changements dans un arrangement institutionnel particulier pouvant entraîner des modifications dans d'autres arrangements.

2.2.5. Changement Institutionnel évolutionnaire

L'approche des évolutions institutionnelles évoquée par Veblen (1909) et Hayek (1983) met en avant un processus de changement institutionnel influencé par la sélection naturelle des habitudes de pensée adaptées. Cette perspective considère l'évolution institutionnelle comme le résultat de routines sociales, plutôt que de choix délibérés.

Les travaux ultérieurs de Nelson et Winter (1982) renforcent cette idée en mettant l'accent sur le changement technologique plutôt que sur les institutions politiques. Ils remettent en question la notion de rationalité, tiennent compte de l'information imparfaite, et soutiennent que les institutions naissent d'un processus de routine. Selon cette vision, les agents économiques suivent des règles plutôt que de chercher en permanence un comportement optimal.

2.2.6. Changement Institutionnel influencé par les coûts de transactions

Les théoriciens de l'approche des coûts de transactions, tels que Williamson (2000) et Alchian (1950), reconnaissent que les transactions comportent des coûts et que certaines règles institutionnelles sont plus efficaces pour diriger ces transactions que d'autres. Selon cette théorie, les institutions évoluent pour minimiser les coûts de transaction, cherchant ainsi à optimiser le processus transactionnel. Par exemple, Alchian et Demsetz (1972) considèrent que la recherche de l'efficacité parétienne est le principal moteur des évolutions institutionnelles.

2.2.7. Changements Institutionnels de Type Ascendant (Bottom-up) et Descendant (Top-down) :

En opposition à l'approche des évolutions institutionnelles spontanées, l'évolution institutionnelle peut également être vue comme le résultat de l'intervention humaine, soit de manière imposée depuis le sommet (top down), soit impulsée depuis la base (bottom-up).

a) **Changement Institutionnel Imposé depuis le Sommet (Top-down) :**

Dans cette perspective, l'État est généralement l'acteur qui initie le processus d'évolution institutionnelle. Lin (1989) qualifie ce type de changement institutionnel d'imposé. Amable et Palombarini (2005) considèrent que les évolutions institutionnelles résultent des conflits sociaux dictés par la classe politique dominante. Les intérêts en jeu conditionnent le changement institutionnel, qui ne peut se réaliser que lorsque le pouvoir est asymétrique entre les différents acteurs. Cette approche reconnaît que les institutions émergent souvent comme le résultat de compromis politiques entre groupes d'intérêt.

b) **Changement Institutionnel Impulsé depuis la Base (Bottom-up) :**

Selon cette approche, le changement institutionnel est un processus endogène initié collectivement par la population ou les individus. Il est motivé par la recherche de meilleures conditions et émerge en réponse à de nouveaux problèmes sociaux. Easterly (2008) oppose cette approche à celle imposée par le sommet, préférant les politiques de changement institutionnel graduel impulsées depuis la base. Dans ce modèle, le changement institutionnel suit l'évolution de la société et est motivé par la demande collective de transformation de la matrice institutionnelle.

Toutefois, une question demeure sans réponse jusqu'à présent : quels sont les mécanismes qui permettent de déterminer quelles sont les institutions appropriées ? La théorie de North identifie deux mécanismes potentiels pour expliquer la sélection des nouvelles institutions : l'efficacité institutionnelle et le rapport de forces.

Tableau N° II 1 : Survol synthétique des théories du changement institutionnel

Famille théorique	Auteurs	Domaines d'application	Déterminant du changement institutionnel	Ancrages théoriques
Institutionnalisme traditionnel	Veblen, Commons, Hayek, Menger		Habitudes, coutumes, conflit d'intérêt, violence...	
Approche Northienne	North (1981,1990,1994,1997,2005)	Droit de propriété, Histoire économique, Marché politique, Croissance et développement économique	Efficacité, Idéologie, Groupe d'intérêt, mobilisation collective, Prix relatifs, apprentissage, Path dependency	Possibilité de voir émerger les institutions inefficaces, processus incrémental et path dependency, imperfection de marché politique et économique, changement global de la matrice institutionnelle.
Le changement institutionnel spontané : La théorie induite	Lin 1989		Augmentation de la liste des possibilités d'arrangement, changement technologique, changement des prix relatifs.	Avantage ou opportunités de l'économie : efficacité.
Le changement institutionnel spontané : Nouvelle économie Institutionnelle	Coase (1960), Alchian (1950), Demsetz (1972), North (1981), Williamson (2000)	Droit de propriété, Forme de gouvernance, Coûts de transaction	Recherche de l'efficacité	Hypothèse néoclassique, émergence des institutions inefficaces, changement localisé à un type d'institution, passage d'un équilibre institutionnel à un autre.
Le changement institutionnel spontané : Approche évolutionniste	Nelson et Winter (1982), Murrell (1992), Hodgson (1993)	Technologie Biologie	Selection naturelle	Remise en cause de la notion de la rationalité, prise en compte de l'information imparfaite et des routines
Le changement institutionnel coordonné ou incité : le changement imposé par le haut (top down)	North (1990), Lin (1989), Amable (2005), Amable et Palombarini (2005), Acemoglu et al (2008), Easterley (2008)	Marché politique, gouvernance économique et politique	Intérêts et avantages personnels	La super structure décide du changement des institutions dans l'objectif de la sécurisation et la

				conservation de leurs avantages acquis.
Le changement institutionnel coordonné ou incité : le changement imposé par le bas (bottom up)	North (1990), Mantzavinos (2008), Easterly (2008)	Economie et politique	Recherche de l'amélioration des intérêts collectifs : approche holiste	La classe opprimée décide du changement. Le plus souvent, ce changement se traduit par des contestations et des soulèvements.

Source : Joseph Keneck MASSIL, « Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique », [s.d.], p. 23.

2.3. La dépendance au sentier :

Le concept de "path dependence", une expression métaphorique, occupe une place centrale dans les recherches de North, où il est utilisé pour expliquer plusieurs aspects majeurs. Il permet de comprendre la qualité des institutions, les défis rencontrés lors de la réforme des institutions existantes (c'est-à-dire le changement institutionnel) ainsi que les disparités de développement observées entre les différentes nations. Dans cette section, nous nous attarderons sur l'importance du concept de "path dependence" au sein du cadre théorique développé par Douglass North, notamment dans son application au développement économique. Nous explorerons la relation entre ce concept et les institutions initiales d'un pays, en analysant à la fois la qualité des institutions historiques mises en place et leur persistance à travers le temps.

2.3.1. Éclaircissement du concept

Le concept de "path dependence", bien que lié aux travaux de North, ne peut pas être attribué uniquement à son apport initial. Il a été introduit dans la littérature économique sur le changement technique par des chercheurs tels que David (1985) et Arthur (1989). Cependant, North a incorporé ce concept dans son analyse des institutions, ce qui a ouvert la voie à une approche plus évolutionniste en tenant compte des reconfigurations institutionnelles en fonction du contexte historique.

Le "path dependence", tel que défini par North, fait référence : « à la manière dont les événements et les choix passés influencent de manière significative les trajectoires ultérieures du développement »¹. Cela signifie que les institutions accumulées au fil du temps ont un impact profond sur les choix actuels et futurs. Plus précisément, il implique que les institutions historiques engendrent des organisations dont la survie est étroitement liée à la perpétuation de ces institutions. Par conséquent, ces organisations ont tendance à résister aux changements institutionnels, même lorsque ceux-ci pourraient sembler plus efficaces ou souhaitables dans un contexte contemporain. En d'autres termes, le "path dependence" met en lumière comment l'histoire institutionnelle conditionne les possibilités de choix dans le présent, créant ainsi une dépendance aux trajectoires passées.²

Selon Erhel (2005)³, en se basant sur les travaux de North sur la dépendance du sentier, deux conclusions importantes émergent pour l'analyse des institutions :

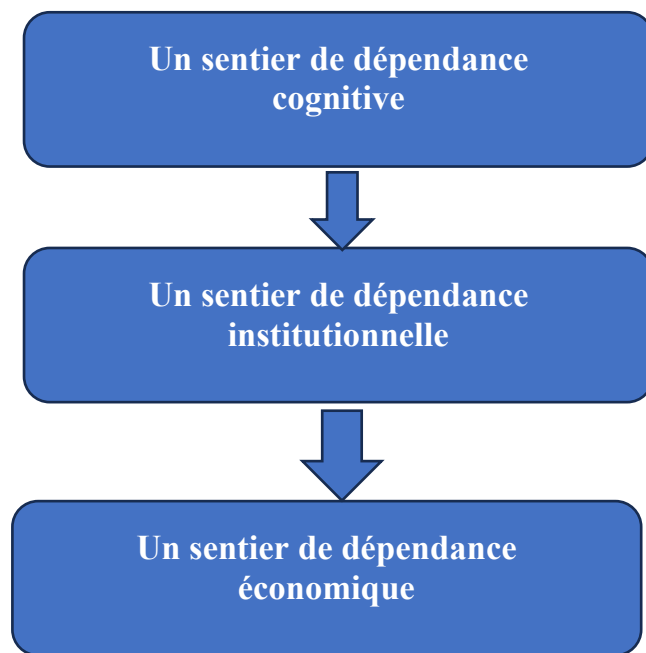
¹ Jack KNIGHT et Itai SENED, *Explaining Social Institutions*, [s.l.], University of Michigan Press, 1998, p. 20.

² Douglass C. NORTH, « Big-Bang Transformations of Economic Systems: An Introductory Note », *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, vol. 156, n° 1, 2000, pp. 7-8.

³ Christine ERHEL et Bruno PALIER, « Europe sociale et Europe de l'emploi: l'apport de Douglass North à l'explication des trajectoires nationales », *Économies et sociétés. Série AB, Économie du travail*, n° 26, 2005, p. 8.

1. L'examen des institutions doit être effectué de manière dynamique, en tenant compte de leur évolution historique.
2. Il n'est pas toujours possible qu'un choc identique, comme un changement politique violent, ait les mêmes effets sur deux architectures institutionnelles différentes.

Figure 2.1: L'évolution du phénomène du sentier de dépendance



Source : Sabah KEDROUCI, *Les Institutions de l'Etat et le développement économique en Algérie*, PhD Thesis, [s.l.], 2019, p. 120.

Il est important de noter qu'une analyse complète du phénomène de la dépendance du sentier devrait, selon MANTZAVINOS et al., commencer par une dimension cognitive, se poursuivre au niveau institutionnel, et finalement aboutir à une dimension économique¹, comme illustré dans le schéma ci-dessus.

Par conséquent, North utilise le sentier de dépendance comme outil institutionnel privilégié pour comprendre les évolutions divergentes de l'Amérique latine et de l'Amérique du Nord, ainsi que pour expliquer l'existence d'institutions inefficaces dans une société. Le sentier de dépendance a eu des effets importants et profonds sur les deux Amériques.

L'essor des États-Unis est notre point de départ. Selon North, la prospérité économique soutenue de l'Amérique du Nord s'explique principalement par le parcours historique de ce pays, qui a hérité de l'époque coloniale. En d'autres termes, l'héritage institutionnel de

¹ Chrysostomos MANTZAVINOS, Douglass C. NORTH et Syed SHARIQ, « Apprentissage, institutions et performance économique », *L'Année sociologique*, vol. 59, n° 2, 2009, p. 486.

L'Empire britannique a joué un rôle central dans l'évolution de cette nation en promouvant des institutions politiques et économiques qui ont encouragé l'autonomie des colonies et ont établi des droits de propriété bien définis dans le domaine économique. En outre, une constitution élaborée en s'inspirant des principes de stabilité des règles politiques et économiques tirés des chartes coloniales a permis ainsi l'instauration :¹

- D'un système de séparation des pouvoirs.
- D'un système fédéral fixant des limites strictes au gouvernement national.

Ainsi, d'après North, le développement rapide des États-Unis repose sur trois facteurs clés :

- Une structure institutionnelle flexible et efficace, résultant de la dépendance au chemin historique.
- Un système de croyances partagées concernant les limites du gouvernement national, l'importance des droits des citoyens, et l'autonomie des États.
- L'existence d'importantes ressources héritées.

En ce qui concerne le développement limité en Amérique latine, North applique le même concept de dépendance au chemin pour expliquer les divergences dans les évolutions institutionnelles entre les deux Amériques. Le système colonial espagnol a mis en place des institutions extractives visant à acheminer les métaux précieux vers l'Espagne, ce qui a eu les suivants effets négatifs sur l'Amérique latine après son indépendance :

- L'émergence de régimes politiques autoritaires exploités pour servir des intérêts personnels.
- Une absence totale d'auto-gestion, avec des droits de propriété mal définis.
- Attribution de droits et de privilèges à des groupes et individus en fonction de leurs liens personnels avec la Couronne.
- Prévalence d'un système de croyances basé sur des connexions personnelles, entraînant de l'instabilité politique, des perturbations dans les échanges personnels et un développement limité.

Nous pouvons également prendre l'exemple du Botswana, le pays qui a connu la croissance la plus rapide au monde entre 1967 et 2002. Les dirigeants politiques de ce pays ont adapté les institutions héritées de la Couronne britannique pour établir un système parlementaire démocratique où les droits de propriété sont respectés et où tous les citoyens, y compris les élites politiques, sont égaux devant la loi.

¹ Sabah KEDROUCI, *Les Institutions de l'Etat et le développement économique en Algérie*, PhD Thesis, [s.l.], 2019, p. 121.

2.4. Les ordres sociaux

En collaborant avec John J. Wallis et Barry R. Weingast, Douglass North a co-écrit un livre intitulé « Violence et ordres sociaux : Un cadre conceptuel destiné à l'analyse de l'histoire de l'humanité »¹. L'objectif principal de cette œuvre était de développer un cadre conceptuel interdisciplinaire visant à examiner comment les ordres sociaux se forment, se maintiennent et évoluent, ainsi que la manière dont les structures institutionnelles influencent la régulation de la violence.

L'étude est ambitieuse, remontant jusqu'à dix mille ans pour puiser dans l'histoire longue de l'humanité, depuis la révolution néolithique jusqu'aux révolutions économiques et politiques du monde contemporain, afin de fournir des exemples permettant d'illustrer la succession et donc la typologie des ordres sociaux. L'objectif est de mettre en évidence les concepts clés de cette nouvelle approche pour en mesurer plus précisément la portée et les limites dans le contexte de l'étude de l'histoire de l'économie. Par conséquent une question subsiste : Peut-on définir un ordre social comme étant représentatif de l'État ?

D'après North l'État représente l'institution centrale de gouvernance qui détient le pouvoir de coercition légitime au sein d'un territoire donné. Il est responsable de l'élaboration et de l'application des lois, ainsi que de la garantie de la sécurité et de la protection des droits de propriété. L'État peut prendre diverses formes, telles que les gouvernements nationaux, régionaux ou locaux, mais sa fonction principale est d'assurer l'ordre et la stabilité à travers la force légale².

L'ordre social en revanche, englobe un ensemble plus large de normes, de règles informelles, d'institutions et de comportements qui régissent la vie en société. Cet ordre social va au-delà de la seule sphère de l'État et inclut les interactions et les arrangements entre les individus, les groupes, les communautés et les organisations. Il comprend les normes culturelles, les conventions sociales, les coutumes, les traditions, ainsi que les contrats et les accords informels qui guident les comportements humains.

Un ordre social se définit comme un système social qui parvient à maintenir son équilibre et sa stabilité grâce aux relations qui se forment entre ses membres, en particulier entre les élites qui composent la coalition dominante. Cette coalition vise à canaliser la violence en utilisant diverses formes d'institutions et d'organisations. Pour citer North et al. (2010), « les ordres sociaux se caractérisent par la manière dont les sociétés créent des institutions favorisant différents modèles d'organisation humaine, en régulant l'accès à ces organisations et en

¹ Douglass Cecil NORTH, John Joseph WALLIS et Barry R. WEINGAST, *Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*, [s.l.], Cambridge University Press, 2009, p. 1, <https://books.google.fr/books?hl=fr&lr=&id=e48I6-Xgt8UC&oi=fnd&pg=PR1&dq=violence+and+social+orders&ots=VNbVM9urxt&sig=GAzTcUI-YWtkN1ytDaGbRefmyA> (Page consultée le 9 octobre 2023).

² *Ibid.*, p. 17.

suscitant des incitations en fonction du modèle organisationnel adopté. Ces caractéristiques des ordres sociaux dépendent des méthodes employées par les sociétés pour limiter et contrôler la violence » *1*.

Dans l'ouvrage (*Violence and social orders : A conceptual frame work for interpreting recorded human history*), North et ses co-auteurs ont identifié trois ordres sociaux qui ont marqué l'histoire de l'humanité. Tout d'abord, il y a l'ordre de prédation, suivi de l'ordre d'accès limité, également appelé état naturel, et enfin les ordres d'accès ouvert. L'argumentation avancée dans cet ouvrage simplifie la distinction entre ces ordres sociaux en les regroupant de manière claire et nette en deux catégories distinctes : d'un côté, les 'ordres naturels', et de l'autre côté, les 'ordres d'accès ouvert'. Cette argumentation ne laisse pas place à des nuances ou à des compromis entre ces deux conceptions des ordres sociaux, les présentant comme diamétralement opposées l'une à l'autre.

2.5. Les ordres naturels

Dans l'ordre d'accès limité, également connu sous le nom d'état naturel, la violence est maîtrisée grâce à l'accès exclusif aux richesses dont jouissent les élites membres de la coalition dominante. Ces élites ont le monopole de la création d'organisations orientées vers les activités les plus lucratives. En conséquence, l'accès à des avantages spéciaux est restreint, favorisant ainsi l'unité de la coalition dominante sans recours à la violence *2*.

Les ordres d'accès limité se caractérisent par des relations personnelles entre les membres de la coalition dominante, qui établissent des liens basés sur la reconnaissance mutuelle et des intérêts partagés. Les élites forment un réseau clientéliste ou "patron-client" avec les non-élites qui les soutiennent. Les élites dirigent des organisations qui leur confèrent des privilèges, du pouvoir et des avantages spéciaux. En échange de leur soutien et de la contribution à la richesse du patron, les non-élites reçoivent une protection de leurs personnes et de leurs biens contre la violence émanant d'autres élites ou clients. Dans cette relation entre la sphère économique et politique, les auteurs considèrent que des éléments tels que la variation des prix relatifs, la démographie, la technologie et la croissance économique influencent la coalition dominante en redistribuant le pouvoir et les avantages de l'état naturel.

Ce changement de perspective semble accorder un rôle prédominant au pouvoir politique dans le fonctionnement de l'état naturel, plaçant l'économie comme un facteur d'ajustement. La pensée de Douglass North se dirige vers une théorie du pouvoir qui structure les ordres sociaux au fil de l'histoire, au-delà des questions institutionnelles, organisationnelles, de violence et de croyances.

La typologie des états naturels permet de classer les sociétés en fonction de leur organisation institutionnelle et de la gestion de la violence. On distingue ainsi les états naturels "fragiles", caractérisés par des coalitions et des réseaux clientélistes instables, des états naturels "primaires" où une coalition et une organisation étatique plus stable reposent sur des institutions publiques, et enfin les états naturels "matures" qui présentent des structures institutionnelles stables, survivant aux coalitions grâce

1 Ibid.

2 Ibid., p. 46.

à des organisations élitaires indépendantes de l'État. Cette évolution vers des états naturels "matures" s'accompagne de l'émergence d'organisations publiques et privées. Elle nécessite la promotion de la division du travail, de la spécialisation, du respect des contrats, des échanges et des transferts de propriété par l'intervention d'une tierce partie. La sécurisation de ces avantages passe par le développement de systèmes juridiques, conduisant finalement à l'établissement d'un État de droit lorsque les élites partagent le même privilège, les incitant alors à transformer ce privilège en un droit impartial, notamment le droit de former des organisations durables¹.

2.6. Les ordres d'accès ouvert

Les ordres d'accès ouvert correspondent à des sociétés qui, au cours de leur développement historique, ont réussi à établir des structures politiques, économiques et sociales en adéquation avec les principes de la démocratie et de l'économie de marché².

Dans un système démocratique, l'accès aux organisations (comme les partis politiques, les entreprises ou les associations) est ouvert à tous, sous le contrôle d'institutions qui préviennent la violence. Ainsi, l'ordre social, qui auparavant favorisait les privilèges des élites, se transforme en un ordre où l'accès équitable aux organisations, qu'elles soient politiques ou économiques, confère aux individus le statut de citoyens égaux en droits. Cette ouverture se caractérise par une compétition non violente, un individualisme et des relations impersonnelles généralisées, et est fondée sur un système de croyances qui prône l'égalité, l'universalité et la solidarité. Ces croyances sont soutenues par des règles formelles et leur application, ce qui rend crédibles les engagements de l'État et des organisations politiques. Dans cet État de droit durable, le contrôle de la violence est centralisé et reposant sur des institutions qui assurent la séparation des pouvoirs, limitent l'usage illégitime de la violence et les tentatives de maintien excessif du pouvoir. De plus, Douglass North étend la notion d'innovation économique de Joseph Schumpeter, appelée "destruction créatrice", au domaine politique. Dans les ordres d'accès ouvert, les acteurs politiques créent et bénéficient de rentes politiques ou économiques, qu'ils redistribuent pour récompenser leurs partisans et électeurs. Cette redistribution des rentes stimule la compétition entre de nouvelles organisations politiques, ce qui peut altérer la structure des rentes existantes³.

Cependant, il existe une ambiguïté dans le raisonnement : la "destruction créatrice" dans la sphère politique pourrait ne pas nécessairement affecter les rentes, mais plutôt les organisations politiques elles-mêmes, en particulier celles portant des idées innovantes. Cette innovation politique permettrait aux nouveaux partis de remplacer les anciens lors des élections. Les auteurs invoquent une théorie de l'équilibre double entre l'économie et la politique, où l'ouverture de l'accès aux organisations économiques favorise l'ouverture de l'accès aux organisations politiques, et vice versa. L'indice d'une politique réussie pour le parti au pouvoir serait alors la prospérité des économies de marché et la manière dont les bénéfices sont partagés, ce qui influencerait ses futurs succès électoraux⁴.

¹ Douglass C. NORTH et al., « Limited access orders: Rethinking the problems of development and violence », *Stanford University*. Available online at <https://thepolicypractice.com/library/limited-access-orders-rethinking-the-problems-of-development-and-violence/>, checked on, vol. 1, n° 21, 2011, p. 7.

² *Ibid.*, p. 10.

³ *Ibid.*, p. 11.

⁴ Rachid MIRA, *Économie politique de l'industrialisation en Algérie*, op. cit., p. 57.

2.7. Le point sur la conception Northienne de l'ÉTAT

La théorie institutionnelle de Douglass North repose sur l'idée fondamentale de l'importance centrale de l'État dans la création et l'application des institutions, transcendant ainsi son rôle traditionnel de redistribution. Il défend le concept selon lequel l'État joue un rôle essentiel non seulement dans l'application des règles institutionnelles, mais aussi dans leur conception et leur élaboration¹.

Dans une perspective qui s'inspire de l'École historique allemande et qui évoque des similitudes avec les idées d'Émile Durkheim sur la division du travail social, Douglass North (1990) met en lumière le lien étroit entre l'émergence de l'État et l'expansion des échanges économiques. Ce lien se manifeste dans la recherche de cadres institutionnels qui permettent de "dépersonnaliser" les transactions commerciales. Cette quête de cadres institutionnels adéquats nécessite un investissement croissant de ressources pour mesurer et garantir la mise en application des contrats, ce que l'on appelle l'"enforcement"². Cette perspective met particulièrement en lumière le rôle prépondérant de l'État dans le processus de création et de mise en œuvre des institutions.

Un exemple concret de cette dynamique se trouve dans l'examen de l'institution du contrat. North insiste sur le fait que les économistes ont souvent tendance à naturaliser le contrat dans leur analyse du marché. Cependant, il souligne que l'émergence de l'État est intrinsèquement liée à l'extension des échanges économiques. Cela résulte de la nécessité de mettre en place des cadres institutionnels qui permettent de dépersonnaliser les transactions, créant ainsi des conditions propices à la croissance économique. North fait valoir que cette recherche de cadres institutionnels adéquats nécessite un investissement croissant de ressources pour mesurer et garantir la mise en œuvre des contrats. Il estime que l'institution d'un "contrat impersonnel", qui peut être invoqué devant un tribunal indépendamment de l'identité des parties contractantes, est un objectif complexe à atteindre. Il compare ce processus à l'évolution du droit telle que décrite dans la sociologie juridique de Max Weber, passant du "contrat-statut" basé sur la menace d'ostracisme³ ou de conflits violents à un "contrat-fonction" entre individus indépendamment de leurs affiliations communautaires dans un État donné.

¹ Claude DIDRY et Caroline VINCENSINI, « Au-delà de la dichotomie marché-institutions:

l'institutionnalisme de Douglass North face au défi de Karl Polanyi », *Revue française de socio-économie*, n° 1, 2010, p. 20.

² *Ibid.*

³ L'ostracisme est un terme qui désigne une pratique de l'Antiquité grecque, principalement à Athènes. Il s'agissait d'une procédure politique par laquelle les citoyens votaient secrètement pour bannir temporairement un individu considéré comme une menace pour la démocratie ou la stabilité de la cité. Si une majorité de citoyens votait en faveur de l'ostracisme d'une personne en particulier, cette personne était exilée de la cité pour une période de dix ans, sans être inculpée de crimes spécifiques.

Aujourd'hui, le terme "ostracisme" est utilisé de manière plus générale pour décrire le rejet, l'exclusion ou l'isolement social d'une personne ou d'un groupe par d'autres individus ou par une communauté. Cela peut se produire pour diverses raisons, telles que des différences d'opinions, d'appartenance ethnique, de religion,

Cette transformation institutionnelle est étroitement liée aux garanties entourant les droits de propriété, qui, combinées aux contrats, forment la base du droit des obligations. Cette convergence entre le droit commercial, qui se base sur des codes de conduite au sein de groupes spécifiques avec des menaces d'ostracisme en cas de non-respect, et le droit romain, qui régit la propriété foncière, joue un rôle crucial dans l'évolution historique des institutions.

En dehors de son rôle de garant de l'"enforcement", l'État implique également ses membres dans la création d'institutions. Douglass North évoque l'existence de ce qu'il appelle des "marchés politiques", qui, contrairement aux "marchés économiques", ne visent pas nécessairement à minimiser les coûts de transaction de manière efficace. Il étudie comment divers groupes, à la fois sur des bases économiques et idéologiques, participent à l'élaboration de règles formelles. Cela se traduit par l'envoi de représentants d'intérêts spécifiques, qui doivent négocier avec d'autres groupes aux intérêts parfois divergents pour parvenir à un consensus majoritaire sur une législation.

En tant que garant de l'"enforcement" et producteur central des institutions, l'État joue un rôle essentiel dans les processus historiques incrémentaux identifiés par North. Il examine en particulier comment l'État a contribué à l'institutionnalisation progressive des échanges commerciaux en Occident. Avec l'émergence de l'État, un monopole de la force est établi, contribuant ainsi à éliminer la violence dans les interactions commerciales et renforçant les efforts des marchands pour protéger leurs biens, notamment lors de leurs déplacements.

North affirme que pour mettre fin aux perturbations causées par les conflits armés quasi permanents en Europe, il était nécessaire d'instaurer un cadre stable garantissant les droits de propriété. Il puise dans l'histoire britannique, en mettant en avant la suprématie du Parlement sur la Couronne résultant de la Révolution Glorieuse de 1688. Cette évolution historique a permis de créer un environnement favorable à l'accumulation de richesses par des individus et des entités économiques.

En résumé, Douglass North ne fournit pas une définition explicite de l'État. Au lieu de cela, il se concentre sur des concepts tels que la "primauté du droit" (rule of law) et la manière dont les organisations publiques sont organisées pour promouvoir la primauté du droit. North considère l'État comme un acteur central dans la création et le maintien de la primauté du droit, mais il n'offre pas de définition formelle de l'État dans ce contexte. North met l'accent sur le rôle de l'État en tant qu'organisation qui organise d'autres organisations publiques pour tous les citoyens afin de soutenir la primauté du droit. Il suggère que la primauté du droit est essentielle pour la transition vers des ordres sociaux à accès ouvert, où les droits de propriété sont protégés et où les individus peuvent coopérer en toute confiance.

d'orientation sexuelle, etc. L'ostracisme implique souvent d'ignorer, de marginaliser ou de discriminer délibérément quelqu'un, lui refusant ainsi l'accès aux interactions sociales normales.

3. La théorie du développement économique d'Acemoglu : l'inclusivité institutionnelle comme pilier fondamental

Les disparités de développement entre les nations ont toujours fasciné et interrogé chercheurs et économistes. Parmi les penseurs contemporains les plus influents sur cette question se trouve Daron Acemoglu, co-auteur de l'ouvrage à succès "Why Nations Fail". En association avec James Robinson, Acemoglu propose une approche novatrice, de nature institutionnaliste, pour expliquer ces écarts de trajectoires économiques. Cette section se consacre à examiner la contribution d'Acemoglu au développement, en portant une attention particulière à son œuvre phare "Why Nations Fail" (2012). Bien que singulière à plusieurs égards, la démarche d'Acemoglu s'inscrit dans le paradigme institutionnel, s'appuyant notamment sur les travaux fondateurs de Douglass North (1990).

L'originalité d'Acemoglu réside dans l'élaboration des concepts d'institutions inclusives et extractives, pierres angulaires de sa théorie. Selon lui, la nature des institutions politiques et économiques, définies comme inclusives ou extractives, constitue le moteur des trajectoires nationales de développement. Les institutions inclusives, en garantissant la participation du plus grand nombre, favorisent l'innovation et la prospérité collective. A contrario, les institutions extractives, en concentrant le pouvoir dans une élite, freinent le progrès économique. Fort de ces piliers notionnels, Acemoglu dissèque les rouages du développement, entre cercles vertueux et vicieux, et examine comment des "moments critiques" peuvent engendrer des bouleversements institutionnels. Contrairement à des idées reçues, il écarte les facteurs géographiques, culturels ou cognitifs comme causes premières du développement et du sous-développement.

3.1. Survol critique de l'œuvre de Daron Acemoglu

Daron Acemoglu, professeur au prestigieux MIT et l'un des économistes les plus influents de notre époque, s'est imposé comme une référence incontournable dans la compréhension des rouages du développement économique et politique des nations. A travers ses travaux novateurs, souvent menés avec d'illustres collaborateurs, il a exploré des questionnements fondamentaux sur les racines des inégalités de richesse entre pays, le rôle moteur des institutions dans la trajectoire des sociétés, et les dynamiques complexes façonnant l'évolution historique des nations. Cette analyse critique se propose d'examiner quatre contributions majeures d'Acemoglu, chacune jetant un éclairage singulier sur les thèmes centraux de sa réflexion. De "Why Nations Fail", qui met en lumière le rôle primordial des institutions économiques, à "Power and Progress", sa dernière publication de 2023 sur notre relation millénaire à la technologie et à la prospérité, ce survol offre un aperçu de la profondeur et de l'étendue de l'apport d'Acemoglu à la science économique contemporaine.

3.1.1. Economic Origins of Dictatorship and Democracy (Origines économiques de la dictature et de la démocratie) 2005 :

Acemoglu et ses co-auteurs dans cet ouvrage se lancent dans un projet ambitieux. Ils ne tentent rien de moins que de synthétiser les 40 dernières années de travaux sur la démocratisation en « la première analyse formelle systématique de la création et de la consolidation de la démocratie »¹, tout en fournissant simultanément un cadre de modélisation commun pour aborder les questions de changement de régime. Acemoglu et Robinson réussissent en grande partie. Plutôt que de nuire à leur argumentation, les trous et approximations inévitables auront tendance à stimuler de futures recherches productives, tant théoriques qu'empiriques.

La principale contribution théorique d'Acemoglu et Robinson est l'application de la théorie des jeux dynamiques à l'étude de la démocratie et du changement de régime. Bien que les ingrédients de leurs modèles soient familiers aux politologues (le théorème de l'électeur médian, les pressions redistributives dans les démocraties, la menace de révolte, etc.), l'utilisation de jeux dynamiques leur permet de faire plusieurs prédictions novatrices. En particulier, leurs modèles peuvent rendre compte des extensions graduelles du droit de vote (par exemple en Grande-Bretagne), de la persistance de la non-démocratie (par exemple à Singapour) et des oscillations entre démocratie et pouvoir de l'élite (par exemple en Argentine). Ils dérivent également des statiques comparatives qui prédisent une relation non linéaire entre inégalité et émergence de la démocratie : « Il existe une relation en U inversé entre inégalité et démocratisation. Les sociétés très égales ou très inégales ont peu de chances de se démocratiser. C'est plutôt dans les sociétés à des niveaux intermédiaires d'inégalité que l'on observe la démocratisation... Une fois démocratisées, la consolidation de la démocratie est plus probable dans des sociétés plus égalitaires ».²

Ce résultat diffère des relations linéaires prédites par les modèles statiques de démocratie, de démocratisation et de redistribution (par exemple, Boix, 2003). Le livre est ouvert à la critique sous de nombreux angles. Comme les auteurs le reconnaissent, leur application du rasoir d'Occam est brutale³. Les spécialistes de différentes aires géographiques s'offusqueront sûrement de l'historiographie simpliste trouvée dans tout le livre, bien que l'étendue des

¹ John S AHLQUIST, « Book Review: Acemoglu, D., & Robinson, JA (2006). Economic Origins of Dictatorship and Democracy. New York: Cambridge University Press », *Comparative Political Studies*, vol. 40, n° 8, 2007, p. 1026.

² *Acemoglu et Robinson - 2006 - Economic origins of dictatorship and democracy.pdf*, [s.d.], https://ds.amu.edu.et/xmlui/bitstream/handle/123456789/17878/%5BDaron_Acemoglu%2C_James_A._Robinson%5D_Economic_origi%28BookSee.org%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y (Page consultée le 7 décembre 2023)p.244.

³ Le "rasoir d'Occam" est un principe philosophique attribué à Guillaume d'Occam, un frère franciscain et philosophe du XIV^e siècle. Le principe est également connu sous le nom de principe de parcimonie ou de simplicité. Il stipule que lorsque l'on est confronté à plusieurs hypothèses qui produisent la même explication ou prédiction, il convient de choisir l'explication la plus simple, celle qui fait le moins d'hypothèses supplémentaires.

discussions historiques soit impressionnante. La conception de la politique (et de l'économie) est extrêmement simplifiée. On peut débattre du fait que les préférences concernant les régimes découlent des résultats redistributifs qu'ils sont censés engendrer plutôt que d'autres facettes du gouvernement.

Plus problématique cependant est le flou frustrant de certains concepts clés. La consolidation en particulier est définie de manière récursive : « Une démocratie est consolidée si l'ensemble des institutions qui la caractérisent perdurent dans le temps »¹. Même en présumant une définition adéquate des institutions, cette définition laisse de nombreuses questions en suspens, notamment lorsqu'il s'agit de tester empiriquement le modèle. Combien de temps suffit-il ? Y a-t-il des événements particuliers qui signalent la consolidation ?²

Malgré ces critiques, Acemoglu et Robinson ont réussi à labourer un sol extrêmement fertile. Le livre présente à la fois les outils théoriques de la prochaine génération et cadre le débat pour les années à venir. La parcimonie de leur argumentation, combinée à l'étonnante étendue de ses implications et aux difficultés significatives de test empirique, alimentera certainement de nombreuses recherches productives.

3.1.2. Why Nations Fail? The Origins of Power, Prosperity, and Poverty (Pourquoi les nations échouent-elles ? Les origines du pouvoir, de la prospérité et de la pauvreté) 2012 :

Cet ouvrage est une investigation majeure de Daron Acemoglu et James Robinson sur les raisons faisant que certaines nations prospèrent tandis que d'autres échouent. Publié en 2013 après 15 ans de recherche, cet ouvrage de 528 pages analyse en profondeur les racines de la prospérité et de la pauvreté à travers le monde³.

Les auteurs réfutent les théories géographiques ou culturelles avancées par Jared Diamond et Jeffrey Sachs pour expliquer la richesse des nations. Ils citent par exemple le contraste frappant entre la Corée du Nord et du Sud, pays voisins aux traits culturels similaires mais aux trajectoires économiques radicalement opposées. De même, la ville frontalière de Nogales est divisée entre richesse au nord et pauvreté au sud de la frontière.⁴

¹ *Ibid.*, p. 30.

² John S AHLQUIST, « Book Review: Acemoglu, D., & Robinson, JA (2006). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. New York: Cambridge University Press », *loc. cit.*, p. 1028.

³ Anthony-Mary Chukwudozie AMALI, « Book Review: ACEMOGLU, D. and ROBISON, JA (2013) *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. London: Profile Books Ltd », 2022, p. 114.

⁴ James A ROBINSON et Daron ACEMOGLU, *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, [s.l.], Profile London, 2012, p. 87-125.

La thèse centrale développée est que la clé se trouve dans la nature des institutions politiques et économiques en place, qu'Acemoglu et Robinson qualifient d'"inclusives" ou "extractives"¹. Les premières encouragent l'innovation et la distribution équitable des ressources. Les secondes concentrent le pouvoir dans une élite restreinte, bride l'initiative individuelle et mène à la stagnation.

Adoptant une démarche historique sur le long terme, les auteurs montrent que les nations prospères ont su mettre en place des institutions politiques pluralistes et des structures économiques offrant des opportunités à tous. À l'inverse, la persistance d'institutions extractives explique les échecs de nombreux pays.

En conclusion, cette œuvre novatrice replace les institutions au cœur de la compréhension des trajectoires nationales de développement. Sa thèse sur l'inclusivité institutionnelle comme moteur du progrès économique apporte un éclairage essentiel, appuyé sur une recherche approfondie.

3.1.3. The Narrow Corridor 2019 : Une théorie novatrice

Dans leur ouvrage "Le Corridor Étroit : États, Sociétés et le Destin des Libertés", Daron Acemoglu et ses coauteurs abordent une question fondamentale de l'histoire : comment préserver les libertés face aux menaces du désordre et de l'oppression ? Ce travail ambitieux explore le fragile équilibre entre le pouvoir de l'État et celui de la société civile, soutenant que les libertés ne peuvent prospérer que dans l'étroit corridor où la capacité de l'État à maintenir l'ordre est contrebalancée par celle de la société à contenir les dérives despotiques potentielles².

Couvrant plusieurs millénaires de civilisation à travers de nombreux territoires, les auteurs mobilisent une impressionnante diversité d'exemples historiques pour étayer leur thèse centrale. Au cœur de leur projet se trouve un dilemme simple en apparence : comment les libertés peuvent-elles être conciliées et pérennisées face à deux menaces radicalement opposées ? D'un côté, la menace du chaos plane en l'absence d'une autorité étatique structurée et légitime. Sans un pouvoir central fort garantissant le respect des droits fondamentaux, l'administration d'une justice équitable et la fourniture de biens publics, la société risque de sombrer dans une violence endémique où la vie et les moyens d'existence sont constamment menacés.

De l'autre côté, se profile le spectre du despotisme lorsque le pouvoir étatique échappe à tout contrôle et contrepoids efficaces. L'histoire l'atteste : des dirigeants non contenus glissent inévitablement vers l'autoritarisme, spoliant arbitrairement les citoyens de leurs droits et imposant par la force leur volonté.

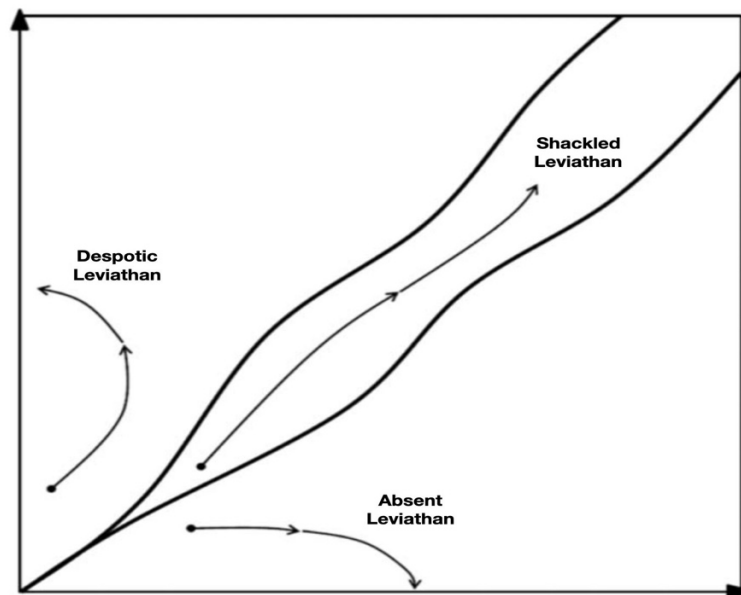
¹ *Ibid.*, p. 131.

² Daron ACEMOGLU et James A ROBINSON, *The narrow corridor: States, societies, and the fate of liberty*, [s.l.], Penguin, 2020, p. 10.

La solution avancée par les auteurs réside dans l'étroit corridor (voire figure N°) entre anarchie et tyrannie, où un État fort et une société civile vigilante s'équilibrent. Mais en raison des incitations contraires, aucun des camps ne cède volontiers du terrain, entraînant ainsi une lutte perpétuelle pour maintenir un équilibre viable.¹

Quand la puissance de l'État devient excessive, le despotisme s'installe ; quand la vigilance sociétale faiblit, c'est la loi du plus fort qui prévaut. Seuls des efforts et une vigilance soutenue de part et d'autre peuvent permettre un exercice apaisé des libertés fondamentales au sein de ce corridor intrinsèquement précaire.

Figure 2.2: Illustration du couloir étroit (the narrow corridor)



Source : Daron ACEMOGLU et James A ROBINSON, *The narrow corridor: States, societies, and the fate of liberty*, [s.l.], Penguin, 2020, p. 60.

Les auteurs étayent leur cadre d'analyse en l'appliquant avec rigueur à de nombreux cas historiques. Toutefois, aussi intuitivement séduisante qu'elle soit, cette grille peine à rendre compte de toute la complexité des rapports de pouvoir au sein des sociétés et de la pluralité des intérêts qui traversent l'État.

¹ L'effet "Red Queen" est une métaphore tirée du livre "De l'autre côté du miroir" de Lewis Carroll, où la Reine Rouge dit à Alice : "Ici, tu sais, il faut courir aussi vite que possible pour rester sur place." Dans un contexte évolutionniste, l'effet "Red Queen" décrit une situation où des espèces doivent constamment s'adapter et évoluer non pas pour un gain net, mais simplement pour maintenir leur statut par rapport aux autres espèces qui évoluent également.

Dans "The Narrow Corridor" de Daron Acemoglu et James A. Robinson, cette métaphore est utilisée pour décrire la lutte constante entre l'État et la société pour maintenir un équilibre de pouvoir. Chacun doit continuellement s'adapter et progresser pour éviter de perdre du terrain face à l'autre. Par exemple, une société peut développer des moyens de contrôler et de limiter le pouvoir de l'État afin de préserver sa liberté (s'adaptant ainsi à l'évolution de l'État), tandis que l'État peut chercher à accroître sa puissance pour maintenir l'ordre et contrôler la société (répondant à l'évolution de la société). C'est une course constante pour l'équilibre, où le progrès d'un côté exige une réponse de l'autre.

L'ouvrage se distingue également par l'étendue géographique et la profondeur historique de sa documentation. Acemoglu et ses coauteurs synthétisent les enseignements de dizaines d'antités politiques ou gouvernements à travers tous les continents sur plusieurs millénaires pour asseoir leur thèse. Face à une telle érudition, la généralisation se complexifie, mais des tendances récurrentes émergent.

Dans le cas européen, l'héritage des robustes structures étatiques romaines, allié aux usages politiques tribaux plus décentralisés des peuples germaniques, a favorisé une négociation séculaire du pouvoir entre gouvernants et gouvernés. Ce fragile équilibre a permis de contenir aussi bien les dérives absolutistes qu'un chaos social endémique. Cette dynamique historique singulière se manifeste dans des pactes sociaux fondateurs tels que la Magna Carta¹ (note de bas de page) ou encore l'avènement progressif de contre-pouvoirs parlementaires, conférant surveillance et légitimité aux autorités politiques tout en permettant la consolidation de puissants appareils étatiques.

Simultanément, le déracinement des communautés locales traditionnelles sous l'effet de l'urbanisation et du grand commerce naissant a également contribué à éroder les carcans culturels hérités.

Il en résulte, selon Acemoglu et ses coauteurs, l'émergence en Europe d'un « Léviathan² entravé » capable de soutenir la croissance économique jusqu'à ce que resurgissent, de manière cyclique, des penchants despotiques chez les élites dirigeantes.

¹ La Magna Carta, également connue sous le nom de Magna Carta Libertatum (la Grande Charte des libertés), est un document juridique anglais datant de 1215. Elle a été rédigée pour faire la paix entre le roi Jean sans Terre d'Angleterre et un groupe de barons rebelles. La Magna Carta est célèbre pour avoir limité les pouvoirs du roi et établi que le monarque ne pouvait pas procéder à certaines actions sans le consentement des nobles, ce qui est devenu un des principes fondateurs de l'état de droit moderne. Le document est considéré comme un symbole précoce de la liberté individuelle et des droits civiques, bien que son application ait été limitée à l'époque. Il a posé les bases pour le développement ultérieur de la démocratie parlementaire et l'affirmation des droits juridiques dans le monde occidental

² Le terme "Léviathan" provient originellement de la Bible, où il désigne un monstre marin gigantesque et puissant. Cependant, dans un contexte philosophique et politique, le "Léviathan" est le plus souvent associé à Thomas Hobbes, un philosophe anglais du 17^e siècle, qui a utilisé ce terme dans son ouvrage "Le Léviathan" pour décrire un État tout-puissant.

Dans "Le Léviathan", Hobbes imagine un état de nature hypothétique où il n'existe aucune autorité ou pouvoir centralisé, conduisant à une vie "solitaire, pauvre, méchante, brutale et courte". Pour échapper à cet état de nature, les individus consentent à céder certains de leurs droits à une autorité souveraine (le Léviathan) en échange de protection et d'ordre social. Ce souverain, ou État, détient le monopole de la force et de la décision, et est considéré comme nécessaire pour maintenir la paix et la sécurité au sein de la société.

Le Léviathan est donc un symbole de l'autorité absolue et centralisée, illustrant la vision de Hobbes selon laquelle un pouvoir souverain fort est indispensable pour empêcher le conflit et le chaos dans la société humaine.

À l'inverse, en Chine par exemple, une remarquable continuité historique dans la transmission du pouvoir impérial, adossée à une philosophie politique légaliste verticale, a été que sporadiquement remise en cause. Cette exceptionnelle longévité institutionnelle, ponctuée de brefs répit de mansuétude sous couvert de rhétorique confucéenne, a certes permis d'endiguer le spectre du chaos, mais a également bridé sur le très long terme l'élan créatif et les aspirations émancipatrices au sein de la société ¹.

En Inde, l'héritage de la société de castes, renforcé pendant la colonisation britannique par des stratégies d'alliance avec certaines élites traditionnelles, a laissé des fractures sociales profondes. Ces divisions entravent encore aujourd'hui la pleine maturation d'une culture démocratique apaisée ainsi que l'avènement d'un contrat social plus équitable².

Malgré ces observations, de tels exemples historiques risquent de confirmer un biais en négligeant les nombreux contre-exemples ou exceptions qui nuancent le modèle proposé. De plus, le rôle propre des leaders politiques ainsi que l'impact des chocs exogènes dans les trajectoires nationales restent sous-évalués.

3.1.4. Power and progress (2023)

Dans (*Pouvoir et Progrès : Notre lutte millénaire sur la technologie et la prospérité*), Acemoglu et Johnson explorent les origines et les retombées de l'innovation technologique. Ils contestent la notion selon laquelle toutes les innovations sont intrinsèquement positives. Selon eux, l'histoire montre que de nombreuses avancées technologiques ont conduit à des inégalités et à la détérioration de la qualité de vie de nombreux individus. Pour qu'une innovation apporte des avantages, certaines conditions doivent être présentes, ce qui n'est pas toujours le cas.

L'un des objectifs du livre est d'identifier ces conditions et de sensibiliser à leur nature contingente. Rien n'est inévitablement bénéfique dans le progrès technologique, qui peut même exacerber les inégalités et aggraver les conditions des travailleurs. Le livre adopte d'emblée une position critique face à certains types de progrès technologiques. Il résiste à l'idée que les seules réponses sont la résignation ou l'espoir que de nouvelles innovations atténueront les effets néfastes des précédentes.

Les auteurs critiquent la "théorie du mouvement de productivité", selon laquelle une productivité accrue entraîne des salaires plus élevés. Ils soulignent que la productivité moyenne par travailleur est un instrument inadéquat pour saisir les effets globaux de l'innovation. La productivité moyenne peut augmenter sans que les salaires suivent, à moins que la productivité marginale du travail n'augmente aussi.

¹ Avinash DIXIT, « "Somewhere in the middle you can survive": Review of the narrow corridor by Daron Acemoglu and James Robinson », *Journal of Economic Literature*, vol. 59, n° 4, 2021, p. 21.

² *Ibid.*, p. 14.

Les preuves empiriques depuis les années 1970 semblent contredire cette théorie. L'inégalité a augmenté et le niveau de vie des travailleurs non qualifiés s'est détérioré. Cela soutiendrait l'idée des auteurs que toutes les innovations ne stimulent pas la productivité marginale du travail.

Même si la productivité marginale augmente, les salaires pourraient stagner ou baisser sans institutions appropriées pour garantir le partage des gains de productivité. Les auteurs l'illustrent avec l'exemple des innovations agricoles médiévales, où les seigneurs féodaux ont accaparé les bénéfices, aggravant l'exploitation des paysans.

Concernant l'intelligence artificielle, les auteurs sont sceptiques sur l'éventualité d'une "intelligence artificielle générale" égalant l'intelligence humaine. Selon eux, seule une automatisation locale de tâches routinières a été réalisée à ce jour. Ils soulignent la supériorité persistante de l'intelligence humaine dans des contextes complexes nécessitant polyvalence et flexibilité.

Les auteurs distinguent deux types de tâches : celles routinières, locales et automatisables, et celles nécessitant créativité et polyvalence, où une complémentarité homme-machine est envisageable. Ni l'automatisation substitutive des premières ni la complémentarité sur les secondes ne garantit des résultats bénéfiques.

Une critique possible est que les auteurs sous-estiment la contribution de l'automatisation substitutive au bien-être collectif. Même sans augmenter la productivité marginale du travail, le surplus produit pourrait être distribué de manière équitable. Cette approche distributive pourrait conduire à une meilleure qualité de vie pour tous.

3.2. Institutions Inclusives vs. Extractives : Une analyse détaillée

3.2.1. Institutions Économiques Inclusives

Acemoglu définit les institutions économiques inclusives comme celles qui offrent des incitations et des opportunités à une large partie de la société pour participer aux activités économiques ¹. Il soutient que ces institutions inclusives sont des déterminants cruciaux d'une prospérité économique soutenue.

Les institutions économiques inclusives reposent sur des piliers comme des droits de propriété privée sécurisés et appliqués équitablement à de larges segments de la population. Lorsque les individus ont confiance que leurs actifs investis et les retours sur leurs efforts entrepreneuriaux seront protégés, ils sont incités à accumuler des immobilisations, à investir dans les compétences et l'éducation et à poursuivre des idées commerciales innovantes². La concurrence du marché n'est pas bloquée par des monopoles ou des oligopoles exerçant une influence

¹ Daron ACEMOGLU et James A. ROBINSON, « Rents and economic development: the perspective of Why Nations Fail », *Public Choice*, vol. 181, n° 1-2, octobre 2019, p. 2, <https://doi.org/10.1007/s11127-019-00645-z>.

² *Ibid.*

disproportionnée sur leurs secteurs respectifs. Il existe une ouverture à la contestabilité des entreprises en place par de nouveaux entrants, et le remplacement d'organisations moins efficaces par des organisations plus dynamiques et plus productives dans un processus de « destruction créatrice ».

Les droits contractuels sont appliqués de manière impartiale et la primauté du droit s'applique de manière uniforme, facilitant les transactions commerciales harmonieuses et fournissant un environnement commercial stable propice à l'investissement. La diffusion des connaissances et des nouvelles innovations n'est pas entravée par des monopoles ou des réseaux d'initiés étroits, permettant aux ressources de s'écouler vers leurs utilisations les plus efficaces¹.

Des réglementations existent pour empêcher les puissants intérêts en place d'utiliser des pratiques anticoncurrentielles pour protéger leurs rentes contre la destruction créatrice. Mais la réglementation est structurée pour promouvoir une concurrence ouverte et des règles du jeu équitables. L'entrée dans des activités économiques lucratives n'est pas bloquée pour des segments de la société sur la base de l'origine ethnique, de la race, de la religion, du sexe ou d'autres caractéristiques.

Dans l'ensemble, les institutions économiques inclusives alignent étroitement les incitations individuelles avec les avantages sociaux de l'innovation, de l'efficacité dynamique, de la prospérité à long terme et de la création de richesses globale. Ils créent un écosystème économique où le talent, la créativité et le potentiel entrepreneurial latents dans la société peuvent s'épanouir.

Des exemples de sociétés avec des institutions économiques relativement inclusives, tant historiquement que de nos jours, sont les États-Unis, le Canada, la Grande-Bretagne, l'Europe occidentale, le Japon, la Corée du Sud, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, selon Acemoglu et Robinson². Ces nations présentent les qualités de base des droits de propriété sûrs, de l'application équitable des contrats, des marchés de produits compétitifs, du libre-échange et de l'ouverture à l'investissement. Cela fournit un environnement très favorable à la création et à la diffusion rapides d'idées, de technologies, de modèles commerciaux et de meilleures pratiques innovants.

3.2.2. Institutions Économiques Extractives

En contraste, les institutions économiques extractives concentrent le pouvoir et les opportunités entre les mains d'une élite politique restreinte et de ses alliés. Plutôt que d'assurer les droits de propriété pour la majorité des citoyens, les autorités politiques et l'élite économique peuvent exproprier des actifs à leur guise. Ce risque d'expropriation arbitraire décourage l'investissement, l'effort et l'innovation de la grande majorité de la population. La

¹ *Ibid.*

² *Ibid.*, p. 5.

compétition sur le marché est étouffée par la domination des grandes entreprises qui contrôlent leurs secteurs respectifs, protégées par des barrières d'entrée élevées pour les challengers non-élitistes.

Les contrats et les droits de propriété sont appliqués de manière biaisée, favorisant l'élite privilégiée au détriment des citoyens ordinaires. Le système judiciaire penche en faveur de l'élite plutôt que de maintenir l'état de droit de manière impartiale. Les réglementations sont structurées pour défendre les rentes extraites par les monopoles plutôt que pour encourager une concurrence ouverte. La diffusion des connaissances peut également être entravée afin d'empêcher les innovations perturbatrices de menacer les rentes de l'élite.

Dans l'ensemble, les institutions économiques extractives créent des écarts entre les incitations individuelles et la frontière de production socialement efficace. Les individus consacrent leurs efforts à des activités de recherche de rente qui redistribuent la richesse en faveur de l'élite plutôt qu'à l'innovation et à la création de nouvelle richesse. Les ressources sont orientées vers ceux qui sont politiquement connectés plutôt que vers les entreprises les plus efficaces. L'économie stagne avec le temps car les dynamiques de "destruction créatrice" sont supprimées pour maintenir les privilèges de l'élite.

Des exemples d'institutions économiques extractives ont été courants historiquement dans des pays tels que la Russie médiévale et tsariste, les régions arriérées de l'Europe de l'Est et de l'empire austro-hongrois, ainsi que dans la majeure partie de l'Amérique latine, de l'Afrique et de l'Asie jusqu'au milieu du 20ème siècle. Les institutions coloniales imposées par les puissances impériales européennes étaient également typiquement extractives. En Europe, le sud de l'Italie présente encore aujourd'hui certaines caractéristiques extractives par rapport au nord de l'Italie.

3.2.3. Institutions Politiques Inclusives

La thèse d'Acemoglu et Robinson est que les institutions économiques inclusives trouvent leur origine dans les institutions politiques inclusives. Les institutions politiques inclusives ont deux caractéristiques clés. Premièrement, il existe un État relativement centralisé et cohérent doté d'une capacité et d'une autorité suffisantes pour gouverner la cité, lever des impôts, faire respecter les lois et les réglementations et fournir des biens publics. Deuxièmement, le pouvoir politique est réparti de manière pluraliste parmi différents groupes de la société, plutôt que monopolisé par une élite restreinte.

La répartition large du pouvoir au sein des institutions politiques inclusives empêche l'État d'être capturé pour servir exclusivement les intérêts de quelques privilégiés. Cela empêche également les intérêts économiques de l'élite de structurer les marchés et les droits de propriété de manière à les avantager exclusivement. Aucun groupe d'intérêt ne peut dominer et orienter l'élaboration des politiques, la réglementation et l'application des contrats pour extraire des rentes au détriment de la société.

Les institutions politiques sont inclusives lorsqu'elles intègrent des freins et contrepoids contre la concentration du pouvoir. Par exemple, une justice indépendante peut contrôler les actions arbitraires de l'exécutif. Les élections démocratiques permettent à la population de sanctionner les dirigeants qui outrepassent leurs pouvoirs. Une presse libre facilite la transparence de la politique publique. Les libertés civiles permettent l'organisation civique et le débat d'idées pour influencer le processus politique en dehors des canaux gouvernementaux formels.

La répartition pluraliste du pouvoir politique est plus probable lorsque la société civile est organisée de manière décentralisée, avec plusieurs centres de pouvoir en dehors de l'appareil d'État, plutôt qu'une structure hiérarchique top-down. Une classe commerciale grandissante a tendance à exiger des institutions économiques qui facilitent leurs intérêts commerciaux, ce qui nécessite de limiter l'intervention arbitraire des autorités politiques. Les institutions politiques inclusives permettent à ces intérêts diversifiés d'interagir et d'influencer l'élaboration des politiques.

Des exemples de sociétés ayant un héritage historique d'institutions politiques relativement inclusives comprennent la Grande-Bretagne, les États-Unis, le Canada, l'Australie et la Suisse. Les racines de cela peuvent être retracées à des moments comme la Magna Carta en Grande-Bretagne et les débats entre les élites des colonies en Amérique du Nord britannique pendant les Lumières du 17^{ème} et 18^{ème} siècle sur les principes de gouvernance, la liberté, les droits de propriété et les limites du pouvoir politique.

3.2.4. Institutions Politiques Extractives

À l'inverse, les institutions politiques sont extractives lorsque le pouvoir politique est concentré dans une sphère étroite plutôt que largement réparti. Un scénario classique est celui des régimes autoritaires où une petite coalition dirigée par un leader fort ou un parti unique dominant détient un pouvoir sans contrôle. Même si l'appareil gouvernant possède certains attributs d'un État en termes de capacité bureaucratique, l'État déploie principalement son pouvoir au bénéfice de la coalition élite au pouvoir plutôt que de la société dans son ensemble.

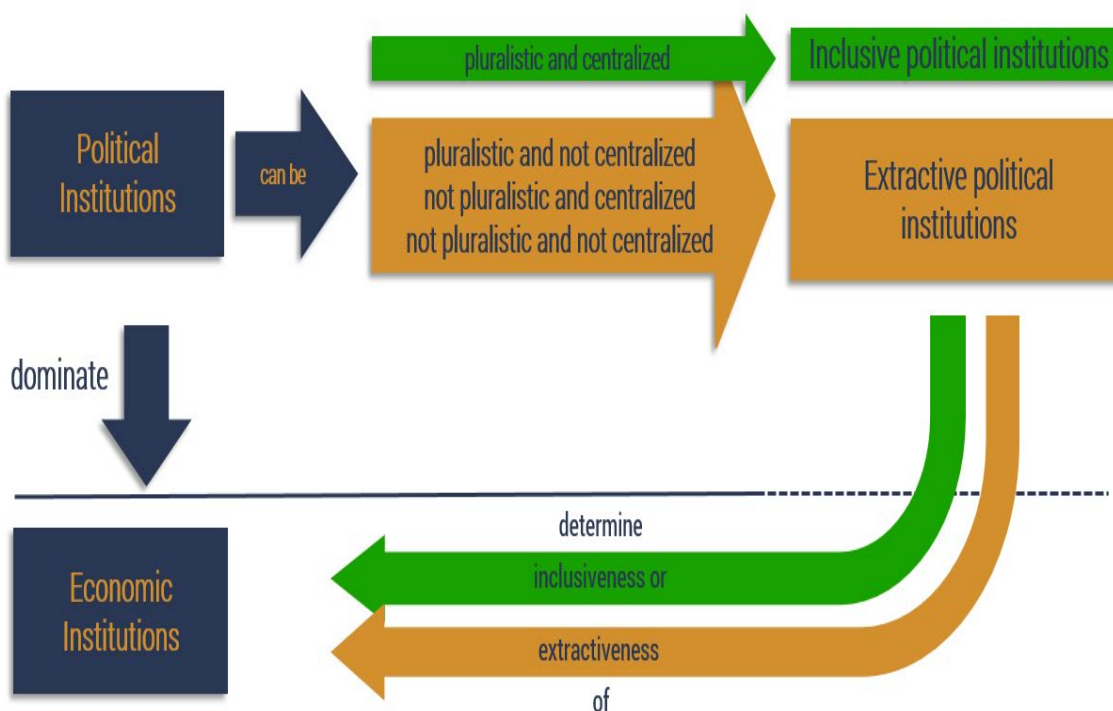
Sous des institutions politiques extractives, le régime autoritaire peut structurer les institutions économiques pour maximiser les rentes capturées par l'élite, façonnant les marchés, les droits de propriété et les réglementations en faveur de ses intérêts. L'absence d'institutions politiques inclusives supprime les contraintes sur les privilèges que la coalition au pouvoir peut s'accorder.

La destruction créative est bloquée pour protéger les acteurs économiques élites en place. La politique publique est orientée en faveur des monopoles contrôlés par le régime et ses complices. Les judiciaires et les législatures indépendantes sont réduites ou remplies de loyalistes envers le régime. La société civile et une presse libre sont réprimées. Les droits de propriété et les contrats sont appliqués de manière sélective plutôt que de manière impartiale selon la règle de droit. La diffusion des connaissances est contrôlée pour prévenir les innovations perturbatrices

qui pourraient déstabiliser les rentes élites. L'appartenance à la coalition dominante est souvent dictée par des connexions personnelles, le clientélisme et la loyauté plutôt que par des normes impersonnelles.

Des exemples d'institutions politiques extractives comprennent les régimes coloniaux imposés par les puissances impériales, les monarchies traditionnelles telles que la France absolutiste, les dictatures communistes comme l'Union Soviétique, les régimes autoritaires à parti unique comme la Chine et la Corée du Nord, et les juntes militaires. Les hiérarchies basées sur la race, l'ethnicité, la caste ou la classe sont souvent intégrées aux institutions politiques extractives pour concentrer le pouvoir parmi les groupes dominants.

Figure 2.3: Acemoglu and Robinson (2012): Inclusive and Extractive Institutions



Doerffel/publication/327466999_Draft_An_Empirical_Assessment_of_the_Acemoglu_and_Robinson_2012_Inclusive-Institutions-Theory/links/5b90e6f392851c6b7ec80d8d/Draft-An-Empirical-Assessment-of-the-Acemoglu-and-Robinson-2012-Inclusive-Institutions-Theory.pdf (Page consultée le 7 décembre 2023)p.2.

3.3. Interactions Entre Institutions Politiques et Économiques

Acemoglu et Robinson décrivent une interaction dynamique entre les institutions politiques et économiques, où chacune renforce l'autre à travers des cycles de rétroaction puissants. Ils identifient deux types de dynamiques institutionnelles : l'une qui favorise l'inclusion et l'autre l'extraction ¹.

¹ James A ROBINSON et Daron ACEMOGLU, *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, op. cit., p. 93.

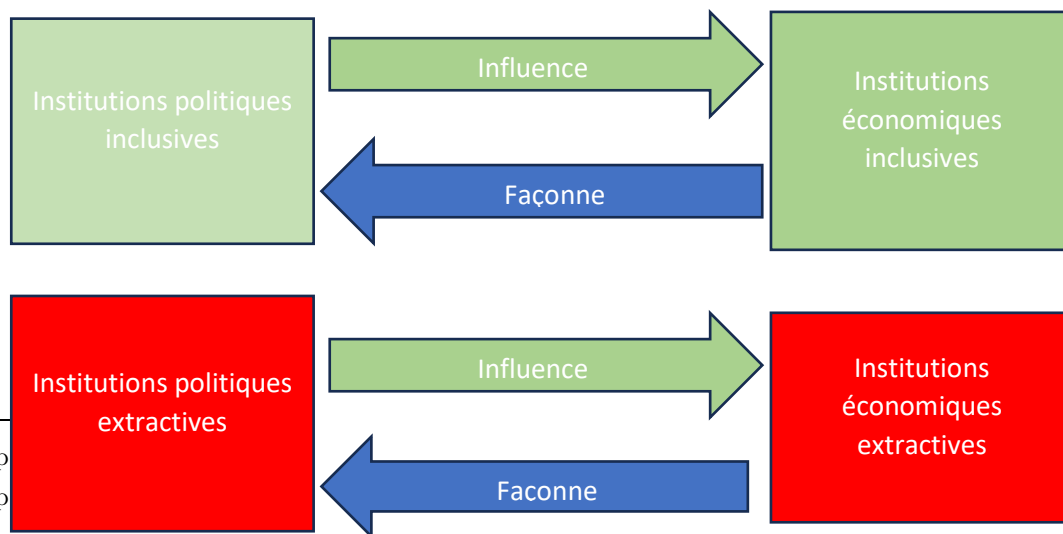
Les institutions politiques ouvertes posent les bases pour des institutions économiques similaires, empêchant ainsi les dirigeants politiques de créer des systèmes économiques qui serviraient uniquement leurs intérêts personnels. De plus, des mécanismes de sauvegarde au sein des institutions inclusives préviennent l'accumulation de pouvoir par un groupe restreint¹. En contrepartie, des institutions économiques ouvertes facilitent une répartition équitable des ressources, soutenant la durabilité des institutions politiques ouvertes². Acemoglu et Robinson suggèrent que de telles institutions économiques, grâce à la compétitivité du marché et aux régulations en matière de contrats et de propriété, tendent à limiter les avantages que les élites pourraient tirer d'un système extractif.

Cette dynamique positive crée ce qu'ils appellent un "cercle vertueux" d'inclusion croissante.

À l'inverse, une dynamique négative engendre des "cercles vicieux", où des institutions politiques extractives permettent aux élites de perpétuer leur contrôle et de modeler les institutions économiques pour maximiser leur extraction de valeur sans contrainte³. L'enrichissement qui résulte des institutions économiques extractives renforce leur emprise politique, favorisant la pérennité d'un système mutualiste extractif. Ainsi, les auteurs mettent en lumière que des institutions politiques inclusives ne sont pas compatibles avec des institutions économiques extractives, et inversement⁴.

En guise de synthèse le schéma ci-dessus illustre l'interdépendance entre les institutions politiques et économiques selon Acemoglu. Les institutions politiques inclusives ou extractives façonnent respectivement des institutions économiques inclusives ou extractives (flèches bleues). Parallèlement, les institutions économiques ont également un impact sur le cadre politique, influençant ainsi la nature des institutions politiques (flèches vertes). Cette interdépendance crée des cycles de renforcement où les structures politiques et économiques se soutiennent et se transforment mutuellement, jouant un rôle clé dans le développement ou le sous-développement d'une nation.

Figure 2.4.: Les interactions institutionnelles selon Acemoglu et al



¹ Ibid., p.

² Ibid., p.

³ Ibid.

⁴ Ibid., p. 97.

3.4. Le Rôle Central de l'État et des Institutions dans le Modèle d'Acemoglu

Dans l'analyse des institutions, Acemoglu accorde une place centrale à l'État et lui reconnaissent un rôle fondamental. Pour eux, le degré de centralisation de l'État détermine directement la nature inclusive ou non des institutions politiques. En effet, suivant la définition wébérienne classique, les auteurs considèrent que l'État détient le monopole de la violence légitime dans une société donnée. Ainsi, les principales caractéristiques des institutions économiques inclusives - à savoir les droits de propriété, la primauté du droit, les services publics, la liberté contractuelle et d'échange - reposent entièrement sur la capacité de l'État à les faire respecter. Pour ce faire, l'État impose l'ordre, prévient le vol et les fraudes, et force l'application des contrats entre les parties. De ce fait, Acemoglu et Robinson affirment sans équivoque que les institutions économiques inclusives ont besoin de l'État.

Néanmoins, selon leur conception, le rôle de l'État doit se limiter à celui d'un arbitre chargé de garantir le respect des règles du jeu économique par tous les acteurs, sans que l'État ne devienne lui-même un acteur direct du développement. D'ailleurs, le rôle des institutions politiques consiste aussi à circonscrire le pouvoir étatique et à prévenir toute ingérence abusive dans la propriété privée et le libre fonctionnement du marché. A cet égard, les auteurs citent l'exemple de la Glorieuse Révolution de 1688 en Angleterre, qui "a aidé à sécuriser le droit à la propriété privée contre la prédation de l'État et a permis aux entreprises privées et aux marchés de capitaux de fleurir" ¹.

Toutefois, certaines critiques soulignent que la théorie d'Acemoglu et Robinson tend à minimiser le rôle crucial joué historiquement par l'État dans la croissance économique et l'innovation technologique. Ainsi, rappelant les travaux de Mazzucato (2013), Chernomas et Hudson (2019) notent que L'État est à l'origine des recherches fondamentales qui ont mené à l'invention d'Internet, des écrans tactiles, du GPS et des assistants vocaux, des innovations essentielles qui constituent le cœur des produits Apple.

En effet, des nations développées telles que les États-Unis et le Royaume-Uni se sont appuyées sur un État entreprenant et dynamique pour mener à bien leur modernisation économique, en s'engageant dans des investissements publics significatifs en matière de recherche et développement.

De manière générale, si l'État joue un rôle essentiel dans la garantie du respect des règles du jeu économique selon Acemoglu et Robinson, son influence sur le développement peut s'avérer en réalité plus directe et décisive. Un État stratège et investisseur dans l'innovation semble avoir été historiquement tout aussi déterminant pour la croissance économique de nombreux pays. Cette dimension mériterait d'être mieux intégrée à l'analyse des institutions pour en saisir toutes les subtilités.

¹ Bardhan - 2016 - *State and Development The Need for a Reappraisal of the Current Literature.pdf*, [s.d.], <https://escholarship.org/content/qt1dk434gf/qt1dk434gf.pdf> (Page consultée le 5 décembre 2023)p.13.

3.5. Les "Moments Critiques" et les Changements Institutionnels

L'approche novatrice de Daron Acemoglu dans son analyse des dynamiques économiques et politiques repose de manière significative sur le concept clé des "moments critiques". Ces moments, définis comme des événements ou des conjonctures qui altèrent radicalement les équilibres économiques et politiques d'une société, occupent une place centrale dans sa compréhension des divergences institutionnelles. Plutôt que de considérer le changement institutionnel comme un processus linéaire, Acemoglu met en lumière le rôle déterminant de ces moments critiques dans la création de trajectoires distinctes de développement. Cette approche, éclairée par des exemples historiques, offre une perspective dynamique et nuancée sur la façon dont des événements particuliers peuvent façonner durablement les institutions et influencer les trajectoires futures des nations. Explorons de plus près cette perspective intrigante qui guide l'analyse distinctive d'Acemoglu sur les forces motrices du changement économique et politique.

Un moment critique est "un événement ou un ensemble de facteurs qui altère de manière radicale les équilibres économiques et politiques d'une société"¹. Exogène par rapport aux institutions, il impacte les trajectoires institutionnelles des systèmes en agissant comme un élément de rupture ou de consolidation. Le type d'effet dépendra de la configuration antérieure des institutions et, s'il existe des différences, il pourra varier d'un système à l'autre.

Un exemple sur lequel Acemoglu et Robinson se penchent est l'impact que la peste noire a eu sur l'Europe féodale au XIV^e siècle. Les territoires européens de l'ouest et de l'est partageaient alors un système économique basé sur le travail des serfs, dont les bases furent ébranlées lorsque l'épidémie entraîna une forte diminution de la main-d'œuvre. Face à ce changement, les paysans anglais ont réussi à s'organiser et à obtenir des salaires plus élevés ainsi que la libération du travail gratuit, tandis que dans l'Est, des tentatives similaires ont échoué. En fait, dans un scénario caractérisé par des villes plus faibles et moins peuplées, les seigneurs féodaux ont pu, une fois la peste passée, accroître leur pouvoir en acquérant de nouvelles terres. En d'autres termes, la peste a créé les conditions pour une plus grande inclusion à l'ouest et pour une consolidation du servage à l'est, une situation qui s'est prolongée au cours des siècles suivants.

Un autre moment critique fut le développement des routes commerciales atlantiques entre le XVI^e et le XVII^e siècle. Dans ce cas, l'Angleterre s'éloigna de réalités telles que la France et l'Espagne. Jusqu'à la seconde moitié du XVI^e siècle, toutes étaient dirigées par des monarques absolus et comprenaient des assemblées représentatives. Les assemblées anglaise et espagnole

¹ Paul DONNELLY et John HOGAN, « Understanding Policy Change Using a Critical Junctures Theory in Comparative Context: The Cases of Ireland and Sweden », *Policy Studies Journal*, vol. 40, no 2, mai 2012, p. 2, <https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2012.00455.x>.

(le Parlement et les Cortes¹) pouvaient, contrairement aux États généraux français, intervenir dans des questions de taxation. Cependant, leur capacité réelle d'influence dépendait du degré d'autosuffisance du souverain dans la recherche de ressources financières : de ce point de vue, la couronne espagnole était favorisée, bénéficiant d'un afflux constant d'or et d'argent en provenance des possessions outre-mer, ce qui était étranger à Élisabeth I d'Angleterre. Au début du XVII^e siècle, le commerce atlantique a connu une forte croissance, permettant aux rois français et espagnols d'exploiter leur plus grande indépendance pour exercer un contrôle plus étroit sur les échanges. Inversement, la dynastie anglaise n'eut pas la force de créer des monopoles et laissa de la marge de manœuvre à une nouvelle classe de marchands qui pouvait jouir d'une relative autonomie par rapport au pouvoir politique. C'est précisément de ces processus qu'est née le blocage social qui, quelques années plus tard, organisa l'opposition au pouvoir monarchique, débouchant d'abord sur la guerre civile de 1642-1651, puis sur la Glorieuse Révolution de 1688. La Glorieuse Révolution fut en particulier le résultat d'un conflit entre différentes forces sociales visant à un plus grand pouvoir décisionnel. Le pluralisme socio-économique se cristallisa alors dans de nouvelles institutions politiques inclusives qui renforcèrent le Parlement au détriment du souverain.

La centralisation de l'appareil gouvernemental que les Tudors² avaient poursuivie efficacement auparavant était cruciale pour que le changement politique puisse avoir lieu sans l'effondrement du système.

Tout d'abord, comme le souligne Huntington, "l'autorité rationalisée et le pouvoir centralisé étaient nécessaires non seulement pour l'unité, mais aussi pour le progrès. [...] La centralisation du pouvoir était nécessaire pour renverser l'ancien ordre, détruire les privilèges et les

¹ Les "Cortes" désignent généralement les assemblées législatives dans certains pays hispanophones. Le terme a ses origines dans l'histoire espagnole. En Espagne, les Cortes sont les organes législatifs nationaux, et il y a différentes Cortes pour les différentes régions autonomes du pays.

En particulier, les "Cortes Generales" sont les Cortes nationales en Espagne, composées du Congrès des députés et du Sénat. Ces organes législatifs sont responsables de l'adoption des lois nationales et de la représentation des intérêts des différentes régions et provinces espagnoles.

En dehors de l'Espagne, le terme "Cortes" peut également être utilisé dans d'autres pays hispanophones pour désigner des organes législatifs ou des assemblées parlementaires, bien que la composition et les compétences puissent varier d'un pays à l'autre.

² Les Tudors étaient une dynastie royale qui a régné sur l'Angleterre de 1485 à 1603. La période Tudor a commencé avec Henri VII, qui a remporté la bataille de Bosworth en 1485 et a fondé la dynastie. Les souverains Tudor les plus célèbres incluent Henri VIII, qui est surtout connu pour ses multiples mariages et sa séparation de l'Église catholique romaine, et Élisabeth I, sous le règne de laquelle l'Angleterre a connu une période de prospérité et de rayonnement culturel, souvent appelée l'ère élisabéthaine. La dynastie Tudor s'est éteinte avec la mort d'Élisabeth I en 1603.

contraintes féodaux, et ouvrir la voie à l'émergence de nouveaux groupes sociaux et au développement de nouvelles activités économiques" ¹.

Deuxièmement, elles ont également fourni un appareil sur lequel les nouveaux processus politiques ont pu se greffer et qui a été renforcé davantage par ceux-ci.

Le deuxième élément indispensable que Acemoglu et Robinson soulignent est que l'opposition au pouvoir monarchique ne provenait pas d'une élite monolithique, mais plutôt d'une coalition composite de forces sociales. Cela a permis aux institutions anglaises d'adopter un caractère pluraliste durable, établissant ainsi un équilibre d'intérêts. Ce point est crucial. En effet, la composition des forces sociales d'un système a un impact sur la nature du régime politique². Si l'élite économique dominante est homogène, alors les institutions politiques qui reflètent la structure du pouvoir du régime n'auront probablement pas besoin d'être pluralistes ; plus probablement, il y aura des institutions favorisant la fermeture du système et la perpétuation de la classe dirigeante économique, laquelle, en retour, apportera son soutien à l'élite politique (pensons à la Prusse et à la relation/interpénétration entre le pouvoir gouvernemental et les Junkers).

En Angleterre, les deux facteurs - la force de l'État et la nature pluraliste de l'opposition - se sont entrelacés, posant les bases de la création d'institutions économiques inclusives et de ce que Fukuyama considère comme le deuxième pilier de l'ordre politique, à savoir l'État de droit.³ L'entreprise individuelle et l'innovation ont été encouragées, les droits de propriété protégés, la loi est devenue de plus en plus impersonnelle et la discrétion de l'action royale s'est réduite. En fin de compte, les bases de la révolution industrielle ont été posées.

Cependant, il est important de noter que le lien entre les conjonctures et les divergences institutionnelles ultérieures n'est pas déterministe. Il n'y a aucune garantie de la victoire d'une élite ou d'une coalition sociale sur ses concurrents ; la probabilité de cette victoire varie en fonction de la structure des contraintes et des opportunités. De plus, bien que le processus de changement institutionnel puisse être linéaire et cumulatif, il reste toujours sujet à des freins potentiels et à des changements de direction. L'avenir d'un territoire n'est pas prédéterminé par son passé. L'Angleterre, par exemple, a été relativement en retard par rapport à la Mésopotamie et à l'Égypte entre le quatrième et le troisième millénaire avant Jésus-Christ, a connu une certaine prospérité pendant la domination romaine, mais a ensuite régressé à la fin de cette période. Certaines contingences historiques ont préparé le terrain pour les changements des siècles suivants. Par exemple, la victoire inattendue sur l'Invincible Armada en 1588 et les

¹ Samuel Huntington, citer par, Michelangelo VERCESI, « Una teoria politica della prosperità economica [A Political Theory of Economic Prosperity: On Acemoglu and Robinson's 'Why Nations Fail'] », vol. 22, 1 décembre 2015, p. 440.

² *Ibid.*

³ Fernando Villamizar LAMUS, « FRANCIS FUKUYAMA. The Origins of Political Order From Prehuman Times to the French Revolution », *Revista Enfoques: Ciencia Política y Administración Pública*, vol. 12, n° 20, 2014, pp.15-16.

opportunités maritimes élargies qui en ont résulté ont joué un rôle clé dans l'impact significatif du développement commercial le long des routes atlantiques sur l'histoire anglaise.

3.6. Les cercles institutionnels

Nous avons constaté que le changement institutionnel rencontre généralement des obstacles sur sa trajectoire. Divers acteurs sociaux s'y opposent, et souvent, seules des conjonctures critiques spécifiques et des contingences historiques le rendent possible. De plus, nous avons souligné qu'il est en quelque sorte conditionné par la voie empruntée précédemment. En ce qui concerne le concept de dépendance du chemin (path dependence), Pierson identifie deux variantes : la première, plus large, pourrait être de faible utilité théorique, se résumant simplement à l'affirmation selon laquelle "l'histoire compte" pour façonner l'avenir ; la seconde, plus restreinte, n'exclut pas la première, mais lie le concept à l'idée d'autorenforcement du processus par le biais de retours incrémentaux (increasing returns). En d'autres termes, "la probabilité de nouvelles étapes le long du même chemin augmente à chaque progression sur cette voie ».

Il est intéressant de noter qu'Acemoglu et Pierson empruntent la même voie en constatant que le « développement politique doit être compris comme un processus qui se déroule dans le temps » et que « bon nombre des implications politiques contemporaines de ces processus temporels sont intégrées dans les institutions - qu'il s'agisse de règles formelles, de structures politiques ou de normes »¹. Cette conception de la dépendance du chemin se retrouve derrière les notions de cercle vertueux et de cercle vicieux des institutions évoquée dans *Why Nations Fail* (WNF).

3.6.1. Les Cercle Vertueux

En examinant le cas anglais dans les décennies suivant la Glorieuse Révolution, les auteurs se questionnent sur la résilience des nouvelles institutions et sur la raison pour laquelle les Whigs n'ont pas exploité leur pouvoir nouvellement acquis pour créer des institutions extractives à leur avantage. La réponse réside dans la configuration des forces sociales et dans le nouvel équilibre des pouvoirs canalisé par la révolution au sein du nouveau système. Le pluralisme social, qui avait favorisé la mise en place de ces institutions, a également agi comme un élément stabilisateur au fil du temps, tandis que l'état de droit a réglementé la nouvelle situation. Les groupes politiques ont compris que renverser le régime ne garantirait pas l'éviction permanente d'une autre élite tentant la même manœuvre à l'avenir.

Tilly souligne comment les prémices de la future démocratisation étaient intrinsèques à la Glorieuse Révolution elle-même. Par exemple, « précisément parce que la configuration postrévolutionnaire a limité la participation à la politique nationale à l'appartenance religieuse et à la disponibilité patrimoniale, elle a rendu les exclusions effectuées sur ces bases objet de

¹ Paul PIERSON, « Increasing returns, path dependence, and the study of politics », *American political science review*, vol. 94, n° 2, 2000, pp. 252,264,265.

contestation et de conflit au niveau de la politique publique ». ¹Ainsi, un cercle vertueux s'est enclenché, « un processus de rétroaction positive grâce auquel [... les institutions politiques et économiques inclusives] augmentent la probabilité de persister voire de s'étendre ». ² Les institutions politiques inclusives, soutenues par le pluralisme et l'état de droit, ont favorisé les institutions économiques inclusives. Celles-ci, à leur tour, ont engendré une expansion encore plus importante du pouvoir dans la société, des moyens de communication plus indépendants, renforçant ainsi les conditions nécessaires à un système politique inclusif dans une sorte de circularité concaténée.

Le cercle vertueux caractérise généralement tous les systèmes inclusifs. Bien qu'il puisse être rompu par des contingences particulières, notamment en présence d'éléments inclusifs et extractifs coexistant (comme dans l'ancienne République romaine), dans tous les cas, bien que non irréversible, les mécanismes qu'il génère renforcent de manière croissante les défenses des institutions.

3.6.2. Le Cercle Vicieux

Tout comme les institutions inclusives donnent vie à des cercles vertueux, celles extractives s'auto-alimentent dans des cercles institutionnels vicieux. En effet, « les institutions politiques extractives conduisent à des institutions économiques extractives, qui enrichissent quelques personnes aux dépens de la majorité. Ceux qui bénéficient des institutions extractives disposent ainsi des ressources [...] et ont tout intérêt à défendre le système. Par conséquent, les institutions économiques extractives créent le contexte nécessaire pour que les institutions politiques extractives puissent persister » ³.

Le cercle vicieux serait déclenché en particulier par deux facteurs. Le premier est un élément constitutif des institutions extractives, à savoir l'absence de freins et contrepoids au pouvoir politique. Le second, en revanche, est un corollaire de leur fonctionnement, à savoir l'accroissement de « l'enjeu dans l'arène politique » ⁴. Lorsque la concentration du pouvoir politique et son contrôle permettent d'obtenir des ressources dans un contexte de forte inégalité, des conflits intra-sociétaux âpres pour occuper les postes de commande seront plus probables. Nous pouvons voir que ce mécanisme, à l'opposé du premier, provoque des divisions qui affaiblissent la centralisation du pouvoir et favorisent l'instabilité générale.

De manière spéculaire à ce qui se passe pour les cercles vertueux, dans ce cas aussi, la spirale peut être brisée, mais seulement avec difficulté, surtout si les institutions sont bien ancrées dans la société. Parfois, un renversement de l'élite au pouvoir conduit simplement à une

¹ Charles TILLY, *Conflitto e democrazia in Europa, 1650-2000*, [s.l.], Pearson Italia Spa, 2007, pp.200-201.

² James A ROBINSON et Daron ACEMOGLU, *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, op. cit., p. 354.

³ *Ibid.*, p. 356.

⁴ *Ibid.*

situation où les nouveaux dirigeants perpétuent les anciennes institutions et s'en « approprient » pour donner lieu à un système tout aussi extractif.

À ce propos, Acemoglu et Robinson citent entre autres les exemples de la Sierra Leone de Siaka Stevens après la fin du colonialisme anglais et de l'Éthiopie de Mengistu une fois l'empereur Hailé Selassié déchu. Selon eux, un tel résultat est provoqué par ce qu'ils appellent, en reprenant Michels, la « loi de fer de l'oligarchie ». À vrai dire, la référence semble hasardeuse, et l'idée originelle est excessivement tordue aux fins de l'argumentation. Alors que Michels soutient en effet que même dans les organisations dotées d'une structure démocratique, les oligarchies auront tendance à se former au sommet en conséquence de la spécialisation, les auteurs de WNF nous disent que la loi établit que « toutes les organisations hiérarchiques [...] ont tendance à se reproduire [...] même au moment où un groupe complètement nouveau arrive aux commandes », et donc que, « lorsque de nouveaux dirigeants évincent les anciens avec la promesse d'un changement radical, rien ne change »¹.

Quelle que soit la conformité au sociologue allemand, ce qui nous intéresse ici, c'est que ce mécanisme agit lorsqu'une élite tout aussi restreinte et peu plurielle remplace l'ancienne. Cependant, il n'est pas mis en évidence que parfois le passage renverse les bases du caractère extractif des institutions, faisant disparaître l'ancien centre unificateur et minant la stabilité politique (on passe d'un système extractif centralisé non pluraliste à un système extractif pluraliste et non centralisé). On peut penser au cas non cité dans le livre de la Libye post-Kadhafi, où la chute du dirigeant a entraîné une diffusion massive de la violence politique entre groupes.

3.7. Explorations critiques des hypothèses défailtantes : ignorance, géographie et culture.

Dans le cadre de la théorie du développement économique d'Acemoglu, un débat substantiel a émergé concernant les facteurs qui déterminent le destin économique des nations. Une perspective clé de ce débat a été la confrontation entre Acemoglu et Jeffrey Sachs sur le rôle des institutions par rapport à d'autres influences telles que la géographie, la culture et l'ignorance. Acemoglu a soutenu fermement que les institutions politiques et économiques jouent un rôle prédominant dans le succès ou l'échec économique d'une nation. Il a minimisé l'impact des facteurs géographiques, culturels et de l'ignorance argumentant que les institutions sont le moteur principal des différences de prospérité entre les nations.²

Toutefois, cette vision a été contestée par Jeffrey Sachs et d'autres chercheurs qui ont mis en avant l'importance des caractéristiques géographiques et culturelles dans le développement

¹ R MICHELS, « Sociologie du parti dans la démocratie moderne: Enquête sur les tendances oligarchiques de la vie des groupes, translated and edited by J.-C. Angaut », 1911, p. 372.

² Daron ACEMOGLU, Simon JOHNSON et James A ROBINSON, « The colonial origins of comparative development: An empirical investigation », *American economic review*, vol. 91, n° 5, 2001, p. 1-2.

économique¹. Cette divergence a suscité un débat animé au sein de la communauté académique, remettant en question la prédominance des institutions dans le modèle d'Acemoglu.

Cette sous-section explorera les principaux points de ce débat, en mettant en lumière les arguments et les contre-arguments présentés par les différentes parties. Bien que la position centrale d'Acemoglu sur les institutions reste forte, l'inclusion de cette discussion permettra une compréhension approfondie des nuances et des perspectives diverses dans le domaine du développement économique.

3.7.1. L'ignorance

L'une des thèses rejetées par Acemoglu et Robinson stipule que l'échec des pays en développement provient principalement de l'ignorance de leurs dirigeants². Ces derniers ne sauraient pas comment orienter ou réorienter leur nation vers la prospérité. En l'absence d'une économie de marché, dans laquelle « tous les individus peuvent produire, acheter et vendre tout produit et service »³, et lorsque les défaillances du marché se multiplient en conséquence, cela conduit à la pauvreté. La persistance de cette situation est attribuée au fait que les économistes et les décideurs politiques "ne savent pas comment s'en débarrasser et se sont fiés à de mauvais conseils auparavant". Acemoglu et Robinson citent l'exemple du Ghana, conseillé par d'éminents économistes, dont le lauréat du prix Nobel Sir Arthur Lewis, mais qui n'a tout de même pas réussi à amorcer une croissance significative après avoir obtenu son indépendance⁴.

D'autre part, la connaissance s'acquiert, et les leçons tirées de quelques échecs auraient sûrement conduit des "leaders bien intentionnés" à apprendre quelles politiques seraient les plus bénéfiques pour leur population. Les partisans de cette thèse voient la solution dans l'éducation des élites qui, correctement conseillées, pourraient être convaincues de mettre en place les bonnes pratiques. Selon les auteurs de *Why Nations Fail*, le changement de cap intervient lorsque de nouveaux intérêts émergent et que leurs représentants parviennent à s'octroyer le pouvoir. L'exemple de la Chine de Deng Xiaoping illustre leur point de vue. Ils affirment que la nouvelle voie suivie par le pouvoir chinois découle des intérêts changeants au sein de la classe dirigeante, plutôt que d'une compréhension des raisons de l'échec maoïste⁵. Ainsi, "le premier obstacle à l'adoption de politiques qui réduisent les défaillances du marché

¹ John W MCARTHUR et Jeffrey D SACHS, « Institutions and geography: comment on Acemoglu, Johnson and Robinson (2000) », 2001, p. 10.

² James A ROBINSON et Daron ACEMOGLU, *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, op. cit., p. 78.

³ *Ibid.*

⁴ *Ibid.*, p. 79.

⁵ *Ibid.*, p. 82.

et encouragent la croissance économique n'est pas l'ignorance des politiciens, mais les incitations et les contraintes de leurs institutions politiques et économiques" ¹.

3.7.2. La géographie

La problématique soulevée par Acemoglu et Robinson revêt un grand intérêt dans la réflexion sur les causes de l'inégalité entre les nations. Un déterminisme géographique absolu implique une fatalité dans les destins des communautés humaines, où leur prospérité ou leur pauvreté dépendrait uniquement de leur emplacement, du climat ou de la faune et de la flore environnantes. Une telle explication de la richesse ou de la pauvreté des sociétés suggère que de vastes segments de l'humanité doivent accepter un destin préétabli². Cependant, peut-on entièrement discréditer l'explication géographique, comme le font Acemoglu et Robinson ?

Dans son *Étude de l'Histoire*, l'historien Arnold Toynbee soutient que la genèse des civilisations résulte d'une réponse créative de communautés à des situations difficiles, parmi lesquelles peuvent figurer des dynamiques environnementales³.

Par conséquent, bien qu'acceptant que la géographie ne soit pas le facteur monocausal du développement, il est possible de considérer que le facteur environnemental détermine en partie l'adaptation distinctive, efficace ou non, des collectivités. Selon qu'elles sont soumises à un climat tempéré ou tropical, à des types de maladies différents, à un écosystème riche ou appauvri, les communautés humaines réagiront de différentes manières à des défis différents. On pourrait alors soutenir que la géographie ne détermine pas la réussite ou l'échec du développement, mais qu'elle oriente en partie la réponse des hommes aux difficultés qu'elle leur présente⁴.

Toutefois, Acemoglu et Robinson refusent toute explication géographique⁵. L'insistance qu'ils mettent dans la critique de l'hypothèse géographique pourrait ainsi être liée à la nature particulière du modèle de développement qu'ils proposent. Leur opposition similaire à l'hypothèse culturelle sera développée plus en profondeur.

3.7.3. La thèse culturaliste

L'approche de Daron Acemoglu envers la thèse culturelle dans le développement économique, présentée dans "Why Nations Fail" (Acemoglu & Robinson, 2012), s'inscrit dans un contexte historique riche en débats et réévaluations sur le rôle de la culture. La thèse culturelle, qui met l'accent sur les normes, les valeurs et les croyances comme moteurs du progrès économique, a

¹ *Ibid.*, p. 83.

² *Ibid.*, p. 62-70.

³ Arnold J TOYNBEE, *A Study of History: Volume I: Abridgement of Volumes I-VI*, tome 1, [s.l.], Oxford Paperbacks, 1987, p. 135.

⁴ James A ROBINSON et Daron ACEMOGLU, *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, *op. cit.*, p. 68.

⁵ *Ibid.*, p. 70.

longtemps occupé une place centrale dans les discussions sur les causes des disparités entre pays. Enracinée dans les travaux de penseurs comme Max Weber, qui liait le développement du capitalisme à l'éthique protestante (Weber, 1905), elle a connu un certain déclin avec la montée des approches institutionnelles et structurelles ¹ (Landes, 1998, p.516).

Acemoglu s'inscrit dans ce courant en contestant vigoureusement l'idée que les facteurs culturels constituent la cause principale des écarts de richesse. À la place, il met en lumière le rôle primordial des institutions politiques et économiques inclusives, qu'il identifie comme les véritables moteurs du développement. Selon lui, les différences culturelles observées sont bien souvent la résultante des différences dans les trajectoires institutionnelles et économiques des nations, et non leur cause profonde. ²

Pour étayer son argumentation, Acemoglu souligne que les changements majeurs dans les structures institutionnelles précèdent généralement les avancées économiques significatives. Par exemple, la limitation des pouvoirs du monarque anglais suite à la Glorieuse Révolution de 1688 a catalysé la révolution industrielle un siècle plus tard ³. Cet exemple historique réfute l'idée que la culture serait le moteur primordial du développement, et suggère plutôt que les réformes institutionnelles sont le catalyseur du changement économique.

Par conséquent, la perspective d'Acemoglu sur la causalité institutionnelle offre un cadre d'analyse novateur qui éclipse la thèse culturelle traditionnelle. Son approche déplace le projecteur des valeurs et des croyances collectives vers la conception des structures de pouvoir politique et économique. Ce sont elles qui, selon Acemoglu, façonnent véritablement les sentiers menant à la prospérité ou à la misère. Des institutions extractives, qui concentrent les privilèges dans les mains d'une élite, mènent à la stagnation et au sous-développement. À l'inverse, des institutions pluralistes et inclusives, qui répartissent équitablement les chances, stimulent l'innovation et la croissance. ⁴

C'est sur la base de cette dichotomie institutionnelle fondamentale qu'Acemoglu explique pourquoi des nations aux profils culturels similaires ont connu des destins radicalement différents, comme dans le cas de la Corée du Nord et du Sud.

Alors que la première s'est enfoncée dans l'autoritarisme et l'isolement, disposant du PIB par habitant le plus faible du monde, la seconde a connu en quelques décennies l'une des croissances économiques les plus spectaculaires de l'histoire grâce à des réformes démocratiques majeures

¹ David S LANDES, *Wealth and poverty of nations*, [s.l.], Hachette UK, 2015, p. 516.

² Daron ACEMOGLU, Simon JOHNSON et James A. ROBINSON, « Institutions as a fundamental cause of long-run growth », *Handbook of economic growth*, vol. 1, 2005, p. 389.

³ James A ROBINSON et Daron ACEMOGLU, *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, *op. cit.*, p. 117.

⁴ Joanna DZIOŃEK-KOZŁOWSKA et Rafał MATERA, « Which Institutions Are Really Needed to Reach Wealth? A Clarification of Acemoglu and Robinson's Concept », *Historyka studia metodologiczne*, vol. 50, 2020, p. 381.

après la guerre de Corée¹. Cet exemple concret jette un sérieux doute sur l'explication culturelle et révèle le rôle central des institutions.

En définitive, l'approche d'Acemoglu sur la thèse culturelle, en réactivant le débat autour du rôle des institutions par rapport aux facteurs culturels, a contribué à enrichir et complexifier l'analyse des causes du développement. Sa perspective historique nuancée, tout en réfutant vigoureusement l'argument culturaliste primaire, reconnaît que les valeurs et les croyances collectives interagissent de façon complexe avec les structures institutionnelles. Mais cette interaction se fait dans les deux sens : si la culture influence le développement des institutions, celles-ci en retour modèlent les normes culturelles. Et ce sont bien les institutions, parce qu'elles définissent les incitations fondamentales des sociétés, qui demeurent au cœur du processus. Sans nier totalement la thèse culturelle, Acemoglu l'intègre donc à son approche plus vaste des sources institutionnelles de la prospérité et de la pauvreté des nations.

Conclusion

Ce deuxième chapitre avait pour objectif d'explorer les approches institutionnelles de Douglass North et de Daron Acemoglu, qui ont marqué l'analyse économique contemporaine en mettant en évidence le rôle déterminant des institutions dans les trajectoires de développement.

L'approche de North se distingue par sa rigueur conceptuelle et historique dans l'étude des institutions. Sa perspective met en lumière l'importance des règles formelles et informelles, ainsi que des mécanismes d'application de ces règles. Ses travaux sur la dépendance au sentier et les ordres sociaux apportent un éclairage pertinent sur l'évolution institutionnelle.

La contribution d'Acemoglu est marquée par l'élaboration des notions d'institutions inclusives et extractives. Sa théorie postule que des institutions politiques et économiques pluralistes, en répartissant équitablement pouvoir et opportunités, favorisent l'innovation et la prospérité collective. À l'inverse, la concentration du pouvoir dans une élite restreinte bride le potentiel de la majorité.

Ces approches institutionnelles offrent des grilles de lecture stimulantes des trajectoires nationales de développement. Elles soulignent le rôle moteur des institutions, tout en reconnaissant la complexité des interactions en jeu.

¹ James A ROBINSON et Daron ACEMOGLU, *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, op. cit., p. 85.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES CHAPITRE II

1. ACEMOGLU, Daron, Simon JOHNSON et James A. ROBINSON. « Institutions as a fundamental cause of long-run growth », *Handbook of economic growth*, vol. 1, p. 385-472.
2. ACEMOGLU, Daron, Simon JOHNSON et James A. ROBINSON. « The colonial origins of comparative development: An empirical investigation », *American economic review*, vol. 91, n° 5, p. 1369-1401.
3. ACEMOGLU, Daron, et James A. ROBINSON. *The narrow corridor: States, societies, and the fate of liberty*, [s.l.], Penguin, 2020.
4. ACEMOGLU, Daron, et James A. ROBINSON. « Rents and economic development: the perspective of Why Nations Fail », *Public Choice*, vol. 181, n° 1-2, p. 13-28, <https://doi.org/10.1007/s11127-019-00645-z>.
5. AHLQUIST, John S. « Book Review: Acemoglu, D., & Robinson, JA (2006). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. New York: Cambridge University Press », *Comparative Political Studies*, vol. 40, n° 8, p. 1026-1029.
6. AMALI, Anthony-Mary Chukwudozie. « Book Review: ACEMOGLU, D. and ROBISON, JA (2013) *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. London: Profile Books Ltd ».
7. DIDRY, Claude, et Caroline VINCENSINI. « Au-delà de la dichotomie marché-institutions: l'institutionnalisme de Douglass North face au défi de Karl Polanyi », *Revue française de socio-économie*, n° 1, p. 205-224.
8. DIXIT, Avinash. « “Somewhere in the middle you can survive”: Review of the narrow corridor by Daron Acemoglu and James Robinson », *Journal of Economic Literature*, vol. 59, n° 4, p. 1361-1375.
9. DONNELLY, Paul, et John HOGAN. « Understanding Policy Change Using a Critical Junctures Theory in Comparative Context: The Cases of Ireland and Sweden », *Policy Studies Journal*, vol. 40, n° 2, p. 324-350, <https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2012.00455.x>.
10. DZIOŃEK-KOZŁOWSKA, Joanna, et Rafał MATERA. « Which Institutions Are Really Needed to Reach Wealth? A Clarification of Acemoglu and Robinson's Concept », *Historyka studia metodologiczne*, vol. 50, p. 377-395.
11. ERHEL, Christine, et Bruno PALIER. « Europe sociale et Europe de l'emploi: l'apport de Douglass North à l'explication des trajectoires nationales », *Économies et sociétés. Série AB, Économie du travail*, n° 26, p. pp-1531.
12. KEDROUCI, Sabah. *Les Institutions de l'Etat et le développement économique en Algérie*, PhD Thesis, [s.l.], 2019.
13. KNIGHT, Jack, et Itai SENED. *Explaining Social Institutions*, [s.l.], University of Michigan Press, 1998, 254 p.
14. LAMUS, Fernando Villamizar. « FRANCIS FUKUYAMA. The Origins of Political Order From Prehuman Times to the French Revolution », *Revista Enfoques: Ciencia Política y Administración Pública*, vol. 12, n° 20, p. 163-167.
15. LANDES, David S. *Wealth and poverty of nations*, [s.l.], Hachette UK, 2015.
16. MANTZAVINOS, Chrysostomos, Douglass C. NORTH et Syed SHARIQ. « Apprentissage, institutions et performance économique », *L'Année sociologique*, vol. 59, n° 2, p. 469-492.
17. MASSIL, Joseph Keneck. *Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique*, [s.l.], University of Paris Nanterre, EconomiX, 2016.
18. MCARTHUR, John W, et Jeffrey D SACHS. « Institutions and geography: comment on Acemoglu, Johnson and Robinson (2000) ».
19. MICHELS, R. « Sociologie du parti dans la démocratie moderne: Enquête sur les tendances oligarchiques de la vie des groupes, translated and edited by J.-C. Angaut ».

20. MIRA, Rachid. *Économie politique de l'industrialisation en Algérie: analyse institutionnelle en longue période*, PhD Thesis, [s.l.], Sorbonne Paris Cité, 2015, <https://www.theses.fr/2015USPCD053> (Page consultée le 2 octobre 2023).
21. NORTH, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, [s.l.], Tantor Audio, 2019.
22. NORTH, Douglass C. « Big-Bang Transformations of Economic Systems: An Introductory Note », *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, vol. 156, n° 1, p. 3-8.
23. NORTH, Douglass C. « The new institutional economics and development », *Economic History*, vol. 9309002, p. 1-8.
24. NORTH, Douglass C. « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n° 1, p. 97-112, <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>.
25. NORTH, Douglass C., et al. « Limited access orders: Rethinking the problems of development and violence », *Stanford University. Available online at <https://thepolicypractice.com/library/limited-access-orders-rethinking-the-problems-of-development-and-violence/>, checked on*, vol. 1, n° 21, p. 2019.
26. NORTH, Douglass Cecil, John Joseph WALLIS et Barry R. WEINGAST. *Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*, [s.l.], Cambridge University Press, 2009, <https://books.google.fr/books?hl=fr&lr=&id=e48I6-Xgt8UC&oi=fnd&pg=PR1&dq=violence+and+social+orders&ots=VNbVM9urxt&sig=GAzTcUI-YWtKtN1ytDaGbRefmyA> (Page consultée le 9 octobre 2023).
27. PIERSON, Paul. « Increasing returns, path dependence, and the study of politics », *American political science review*, vol. 94, n° 2, p. 251-267.
28. PRÉVOST, Benoît, et C EHRHART. « Aux sources des réformes de seconde génération: quelques questions sur la nouvelle économie institutionnelle et l'usage qui en est fait », *Économies et sociétés*, vol. 44, p. 713-736.
29. ROBINSON, James A, et Daron ACEMOGLU. *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, [s.l.], Profile London, 2012.
30. TALAHITE, Fatiha. « Trois approches néo-institutionnelles du développement dans le monde musulman: DC North, A. Greif, T. Kuran. », <https://shs.hal.science/halshs-00203636/> (Page consultée le 1 octobre 2023).
31. TALAHITE, Fatiha. « Institutions, histoire et développement dans le monde arabe et musulman. »
32. TILLY, Charles. *Conflitto e democrazia in Europa, 1650-2000*, [s.l.], Pearson Italia Spa, 2007.
33. TOYNBEE, Arnold J. *A Study of History: Volume I: Abridgement of Volumes I-VI*, tome 1, [s.l.], Oxford Paperbacks, 1987.
34. VERCESI, Michelangelo. « Una teoria politica della prosperità economica [A Political Theory of Economic Prosperity: On Acemoglu and Robinson's 'Why Nations Fail'] », vol. 22, p. 427-456.
35. *Acemoglu et Robinson - 2006 - Economic origins of dictatorship and democracy.pdf*, [s.d.], https://ds.amu.edu.et/xmlui/bitstream/handle/123456789/17878/%5BDaron_Acemoglu%2C_James_A._Robinson%5D_Economic_origi%28BookSee.org%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y (Page consultée le 7 décembre 2023).
36. *Full Text PDF*, [s.d.], https://www.researchgate.net/profile/Christoph-Doerffel/publication/327466999_Draft_An_Empirical_Assessment_of_the_Acemoglu_and_Robinson_2012_Inclusive-Institutions-Theory/links/5b90e6f392851c6b7ec80d8d/Draft-An-Empirical-Assessment-of-the-Acemoglu-and-Robinson-2012-Inclusive-Institutions-Theory.pdf (Page consultée le 7 décembre 2023).
37. *Bardhan - 2016 - State and Development The Need for a Reappraisal of the Current Literature.pdf*, [s.d.], <https://escholarship.org/content/qt1dk434gf/qt1dk434gf.pdf> (Page consultée le 5 décembre 2023).

TROISIÈME CHAPITRE

Évaluation des théories institutionnelles de North et Acemoglu et leur
incidence sur le développement économique selon les indices
institutionnels

Introduction

Dans ce chapitre, nous explorons les dynamiques institutionnelles et leur influence sur le développement économique, en nous appuyant sur les théories de Douglass North et Daron Acemoglu. Nous adoptons une méthode d'analyse axée sur les indices de qualité institutionnelle du Fraser Institute et de Freedom House, ainsi que sur les indicateurs macroéconomiques comme le PIB et les taux de croissance, afin de déceler les racines des divergences dans les trajectoires de développement des pays. Cette démarche est conçue pour comprendre les nuances de chaque expérience nationale sans les confiner à des comparaisons directes ou des tests de corrélation formels.

Au-delà d'une simple série d'études de cas, nous aspirons à identifier les déterminants des différents chemins de développement économique. Ce faisant, nous examinons l'impact des dimensions politiques et économiques, telles qu'évaluées par ces indices, sur la performance économique des pays.

Ce troisième chapitre se structure autour de trois sections essentielles. La première section dresse un panorama des indices reconnus mesurant la qualité institutionnelle, offrant ainsi un cadre de référence pour évaluer leur utilisation et leur pertinence dans l'analyse institutionnelle. La deuxième section revisite les travaux antérieurs, intégrant les théories de North et Acemoglu pour mettre en perspective l'importance des institutions dans le développement économique. Enfin, la troisième section explore de manière approfondie les données issues des indices de Fraser et Freedom House en liaison avec les performances économiques des pays, dans le but d'élucider les facteurs sous-jacents des divergences de développement.

1. Mesures institutionnelles et indices pertinents

La caractérisation des institutions représente un défi analytique de taille, tant par la complexité de leur définition que par la difficulté inhérente à leur quantification. En effet, la nature intrinsèquement multidimensionnelle des institutions complique considérablement la tâche de leur mesure objective¹. Malgré les avancées de la théorie institutionnelle, celle-ci ne

¹ Bertho, F. (2013). PRÉSENTATION DE LA BASE DE DONNÉES « Institutional Profiles Database 2012 ». - Recherche Google,

https://www.google.com/search?q=Bertho%2C+F.+%282013%29.+PR%3%89SENTATION+DE+LA+BASE+DE+DONN%3%89ES+%C2%AB+Institutional+Profiles+Database+2012+%C2%BB.&rlz=1C5CHFA_enDZ1044DZ1044&oq=Bertho%2C+F.+%282013%29.+PR%3%89SENTATION+DE+LA+BASE+DE+DONN%3%89ES+%C2%AB+Institutional+Profiles+Database+2012+%C2%BB.&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIGCAEQRRg80gEJNDaxM2owajE1qAIAAsAIA&sourceid=chrome&ie=UTF-8 (Page consultée le 10 décembre 2023)
p. 9.

fournit pas encore les outils pour appréhender de manière tout à fait satisfaisante leur ampleur et leur impact.

Depuis les années 1990, la reconnaissance des institutions comme moteurs essentiels de la croissance économique s'est solidifiée, soulignant l'impératif de pouvoir évaluer leur performance ou leur qualité de manière rigoureuse. La performance institutionnelle est intrinsèquement liée à la qualité des structures en place : on qualifie « d'efficientes » les institutions qui catalysent le développement économique, notamment en réduisant les coûts transactionnels et en garantissant la sécurité des droits de propriété.

Pour cerner cette performance institutionnelle, un éventail d'indicateurs a été développé et est désormais couramment utilisé. Parmi ceux-ci figurent les indicateurs de la base de données de l'International Country Risk Guide (ICRG), les indices de bonne gouvernance, les analyses du projet Doing Business de la Banque Mondiale, ainsi que la base de données des profils institutionnels. Ces instruments visent à mesurer, avec la plus grande précision possible, la santé et l'efficacité des institutions dans leur rôle de soutien au développement économique.

1.2. L'International Country Risk Guide (ICRG)

L'International Country Risk Guide (ICRG), élaboré en 1980 par le groupe Political Risk Services, propose une analyse détaillée des risques liés à différents pays, en se focalisant sur des aspects financiers, économiques et politiques. Cet outil évalue un éventail de facteurs incluant la stabilité gouvernementale, la robustesse des conditions socio-économiques, l'attractivité pour l'investissement, la fréquence des conflits, la corruption, les tensions politico-militaires, la rigueur de l'état de droit, ainsi que les tensions ethniques. L'ICRG procède à l'évaluation de 140 pays en utilisant 22 indicateurs, qui sont répartis en trois grandes catégories de risque : politique, financier et économique. Le risque politique est décomposé en 12 éléments, tandis que les risques financier et économique comprennent chacun 5 éléments. À chaque élément est assignée une valeur numérique maximale (points de risque), où une valeur élevée signifie un faible risque potentiel pour cet élément, et une valeur basse (0) indique un risque élevé. Le score maximal attribuable à un élément de risque est prédéterminé dans le système et varie selon son importance relative dans l'évaluation globale du risque d'un pays¹.

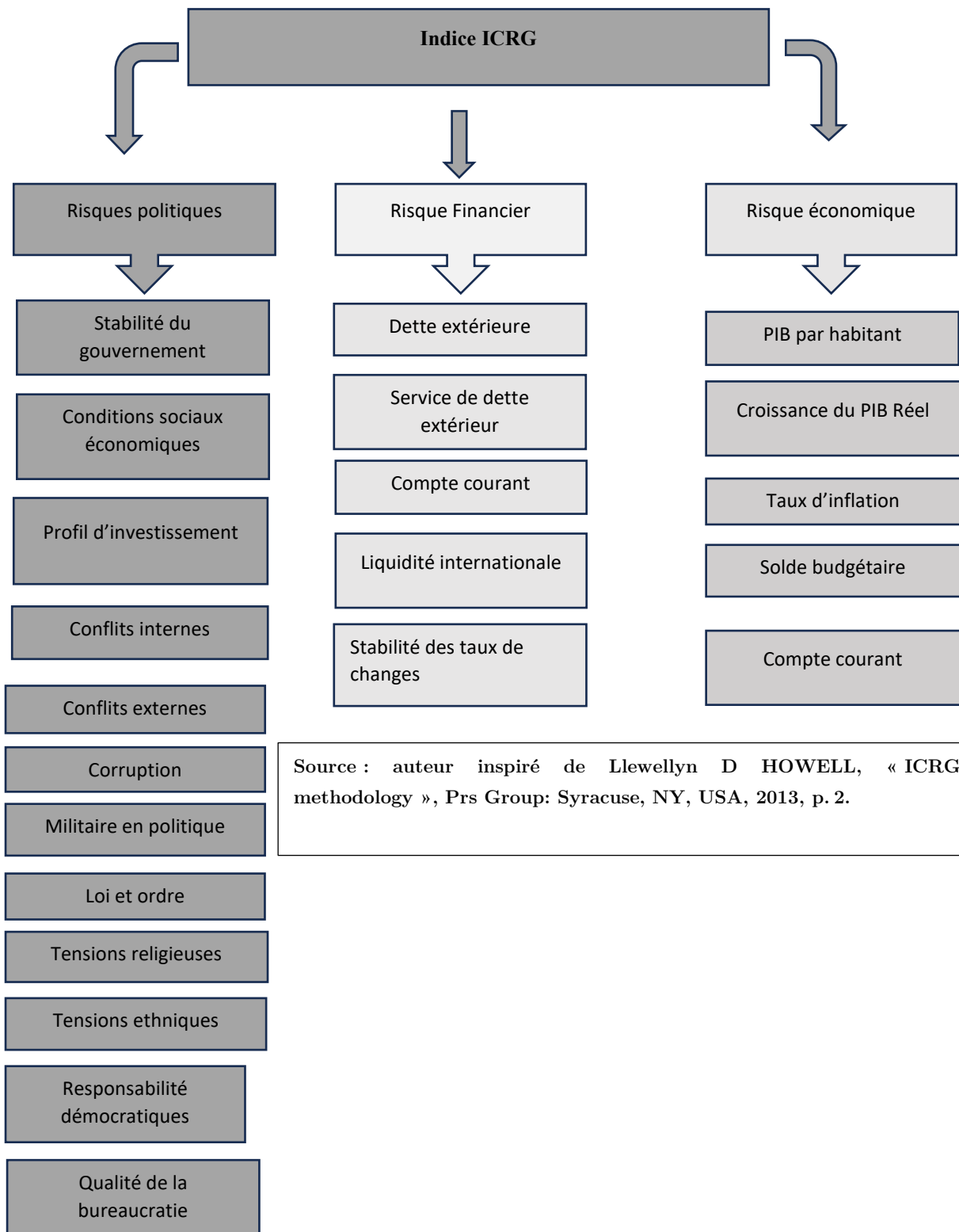
L'équipe ICRG compile des informations politiques, ainsi que des données financières et économiques, qu'elle convertit en points de risque pour chaque élément individuel, selon une méthode d'évaluation systématique. L'évaluation du risque politique repose sur une analyse

¹ Llewellyn D HOWELL, « ICRG methodology », *Prs Group: Syracuse, NY, USA*, 2013, p.2.

subjective des informations disponibles, tandis que l'évaluation des risques financiers et économiques s'appuie exclusivement sur des données objectives.

Pour mieux visualiser la structure et les composantes de l'ICRG, un schéma synthétisant cet indice sera présenté, illustrant de manière claire et concise la manière dont les différents éléments et catégories de risque sont intégrés et évalués dans ce système.

Figure 3.1: Composantes de L'indice International country Risk guide (ICRG)



Source : auteur inspiré de Llewellyn D HOWELL, « ICRG methodology », Prs Group: Syracuse, NY, USA, 2013, p. 2.

1.2.1. La notation du risque politique

L'objectif de la notation du risque politique est de fournir un moyen d'évaluer la stabilité politique des pays couverts par l'ICRG sur une base comparable. Ceci est réalisé en attribuant des points de risque à un groupe prédéfini de facteurs, appelés composants du risque politique. Le nombre minimum de points pouvant être attribué à chaque composant est de zéro, tandis que le nombre maximum de points dépend du poids fixe attribué à ce composant dans l'évaluation globale du risque politique. Dans tous les cas, plus le nombre total de points de risque est bas, plus le risque est élevé, et inversement.

Pour garantir la cohérence, à la fois entre les pays et dans le temps, les points sont attribués par les rédacteurs de l'ICRG sur la base d'une série de questions prédéfinies pour chaque composante du risque.

Les composants du risque, les poids et la séquence suivants sont utilisés pour établir la notation du risque politique :

Tableau 3.1: notation des composantes du risque politique

Séquence	Composante	Points (Max)
A*	Stabilité du gouvernement	12
B*	Conditions sociaux économiques	12
C*	Profil d'investissement	12
D*	Conflits internes	12
E*	Conflits externes	12
F	Corruption	6
G	Militaire en politique	6
H	Loi et ordre	6
I	Tensions religieuses	6
J	Tension ethniques	6
K	Responsabilité démocratique	6
L	Qualité de la bureaucratie	6
Total		100

Source: Llewellyn D HOWELL, « ICRG methodology », Prs Group: Syracuse, NY, USA, 2013, p. 3.

1.2.2. La notation du risque financier

L'objectif principal de la notation du risque financier est d'évaluer la capacité d'un pays à honorer ses engagements financiers. Cela implique de mesurer la capacité d'un pays à financer ses dettes, qu'elles soient officielles, commerciales ou autres. Cette évaluation se fait en attribuant des points de risque à un ensemble spécifique de facteurs, désignés sous le terme de composants du risque financier. Le score minimal attribuable à chaque composant est de zéro, tandis que le score maximal dépend du poids attribué à ce composant dans l'évaluation globale du risque financier. En règle générale, un total de points de risque faible indique un risque élevé, et vice versa¹

1.2.3. La notation du risque économique :

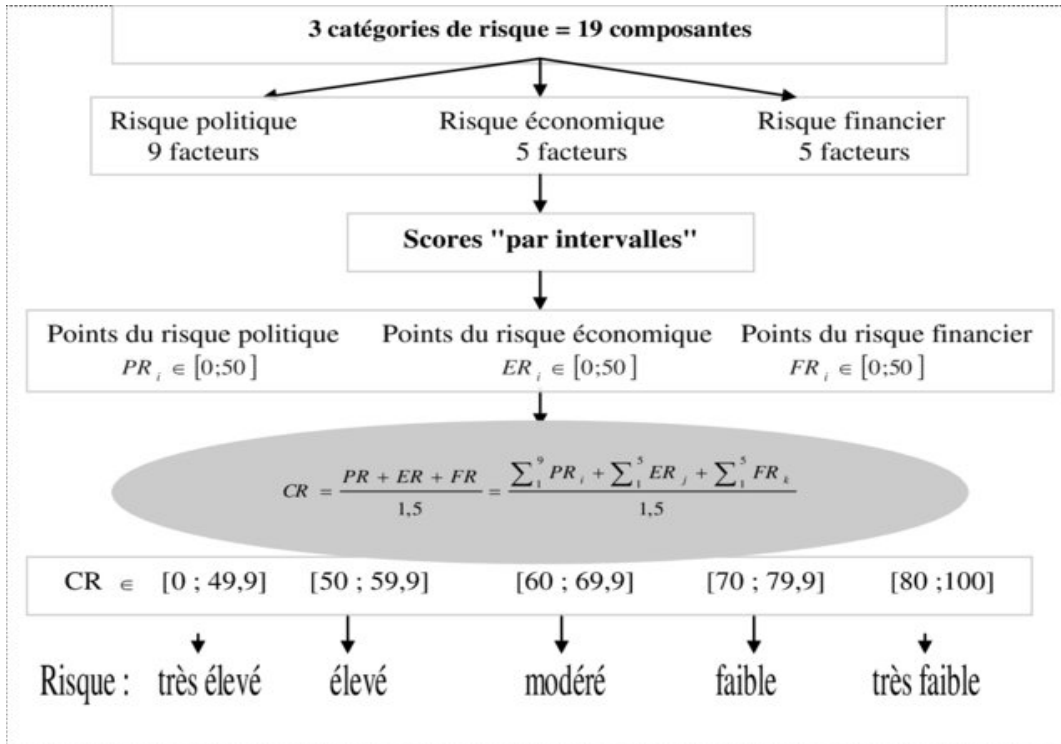
Fondamentalement, cette notation du risque économique permet d'évaluer les forces et les faiblesses économiques actuelles d'un pays. De manière générale, un pays dont les forces économiques prédominent sur ses faiblesses sera considéré comme présentant un faible risque économique. À l'inverse, un pays dont les faiblesses économiques sont plus marquées que ses forces sera considéré comme présentant un risque économique élevé.

Cette évaluation des forces et faiblesses se réalise par l'attribution de points de risque à un ensemble spécifié de facteurs, nommés composants du risque économique. Le score minimal pouvant être attribué à chaque composant est de zéro, tandis que le score maximal est déterminé en fonction du poids attribué à ce composant dans l'ensemble de l'évaluation du risque économique. En règle générale, un total de points de risque faible indique un risque élevé, et un total élevé indique un risque faible.

Afin d'assurer une comparabilité fiable entre les pays, les composants sont définis à partir de ratios standardisés, basés sur des données économiques et financières nationales. C'est la comparaison de ces ratios, et non des données brutes, qui est essentielle. Les points attribués à chaque ratio (composant) sont calculés selon une échelle préétablie.

¹ Pour plus de détails voir Llewellyn D HOWELL, « ICRG methodology », Prs Group: Syracuse, NY, USA, 2013.

Figure 3.2. : Schéma synthétique



Source : Faouzi BOUJEDRA, « L'art de l'analyse du risque-pays : Etude empirique dans les pays émergents », 2006, p. 9

$RC(\text{pays } x) = (RE + RF + RP) / 1,5$; avec RC : indicateur du risque composite total ; RE : indicateur du risque économique total ; RF : indicateur du risque financier total et RP : indicateur du risque politique total¹

1.3. Le « Worldwide Governance Indicators » (WGI) de la Banque Mondiale

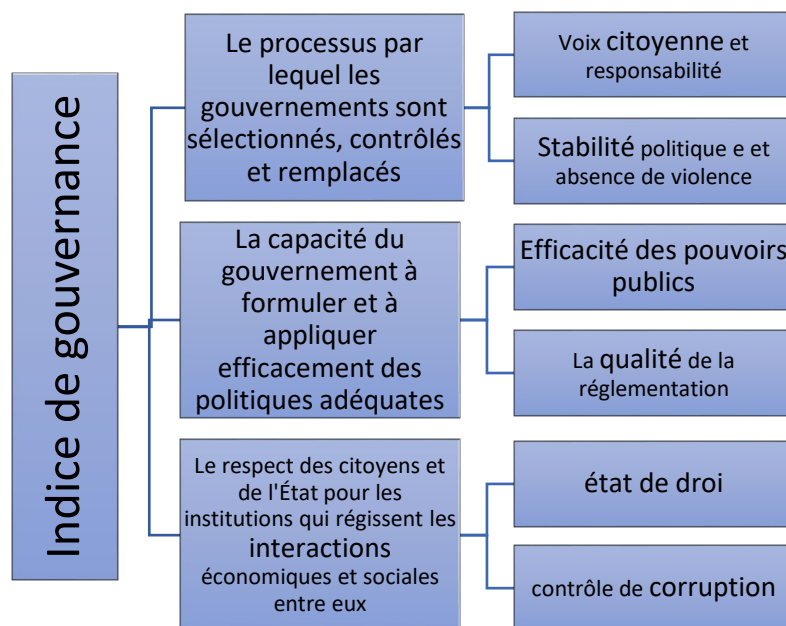
En 1996, la Banque Mondiale a construit six indicateurs de gouvernance à travers les travaux de Kraay, Kaufmann et Zoido-Lobaton. Pour ces auteurs, la qualité institutionnelle est synonyme de gouvernance, définie comme « les traditions et institutions à travers lesquelles l'autorité est exercée dans un pays ». Cette définition englobe (a) les processus de sélection, contrôle et remplacement des gouvernements ; (b) leur capacité à formuler et mettre en œuvre des politiques efficaces ; et (c) le respect des règles économiques et sociales.

Face à l'absence de consensus sur la définition de la gouvernance, les auteurs proposent ici une conceptualisation intermédiaire, entre des définitions trop larges (incluant quasiment toutes les règles et organisations) ou trop restreintes (limitées à la gestion du secteur public). L'objectif est de trouver un juste équilibre reflétant la complexité du concept.

¹ Faouzi BOUJEDRA, « L'art de l'analyse du risque-pays: Etude empirique dans les pays émergents », 2006, p. 9.

En se basant sur cette conceptualisation, deux indicateurs distincts ont été élaborés pour chacune des trois dimensions principales, aboutissant ainsi à un ensemble de six indicateurs. Ceux-ci explorent les différentes facettes de la qualité institutionnelle et de la gouvernance. La figure ci-dessous offre une synthèse visuelle qui illustre la structure de ces indicateurs de gouvernance.

Figure 3.3 : Structure de l'indice de gouvernance (WGI)



Source : Thèse, Soumia HAMIMED, Concurrence et performance institutionnelle dans une économie en transition, 2022, p. 94.¹

Daniel Kaufmann, Aart Kraay et Massimo Mastruzzi présentent les « indicateurs de gouvernance » comme suit ²:

- Voix Citoyenne et Responsabilité (VA) :
- Cet indicateur évalue les droits politiques des citoyens, notamment leur capacité à prendre part au choix de leurs gouvernements. Il englobe la liberté d'expression, d'association et la liberté des médias.
- Stabilité Politique et Absence de Violence (PV) :

¹ Soumia HAMIMED, *Concurrence et performance institutionnelle dans une économie en transition*, Thèse, [s.l.], 2022, p. 94, <http://dSPACE.univ-mascara.dz:8080/jspui/handle/123456789/818> (Page consultée le 9 février 2023).

² Daniel KAUFMANN, Aart KRAAY et Massimo MASTRUZZI, « The worldwide governance indicators: Methodology and analytical issues1 », *Hague journal on the rule of law*, vol. 3, n° 2, 2011, p. 4.

Cet indice évalue les risques que le gouvernement soit déstabilisé ou renversé par des moyens non constitutionnels ou par des actes de violence, y compris le terrorisme.

- Efficacité des Pouvoirs Publics (GE) :
- Cet indice mesure la qualité perçue des services publics, l'efficacité de la fonction publique et sa résistance aux pressions politiques, ainsi que la qualité de la planification et de l'exécution des politiques publiques et la fiabilité des engagements gouvernementaux.
- Qualité de la Réglementation (RQ) :
- Cet indice reflète la capacité du gouvernement à mettre en place des politiques et des réglementations qui soutiennent le développement du secteur privé.
- État de Droit (RL) :
- Cet indice mesure le degré de confiance des citoyens dans les règles sociétales et leur respect, incluant la qualité des contrats, l'efficacité des forces de l'ordre et des tribunaux, ainsi que le niveau de criminalité et de violence.
- Contrôle de la Corruption (CC) :
- Cet indice examine si le pouvoir public est utilisé pour des intérêts privés et évalue l'étendue des petites et grandes corruptions, ainsi que le degré de captation de l'État par des élites et des intérêts privés.
- Interprétation des données des indicateurs de gouvernance :
- Les six indicateurs ci-dessus sont exprimés de deux façons : (1) en unités standards allant approximativement de -2,5 à 2,5, et (2) sous forme de rangs centiles de 0 à 100, les valeurs supérieures indiquant une meilleure gouvernance.

1.4. Les indicateurs du rapport « Doing Business »

Le projet Doing Business, initié en 2002, est conçu pour évaluer la facilité de faire des affaires à travers différentes économies mondiales. Dès sa première édition en 2003, le rapport se concentrait sur cinq domaines clés de la réglementation des affaires : la création d'entreprises, l'obtention de permis de construction, la protection des investisseurs minoritaires, l'accès au crédit, ainsi que la gestion de l'insolvabilité des entreprises et le commerce transfrontalier. Avec le temps, le rapport a évolué pour inclure 10 catégories d'indicateurs, s'étendant ainsi à 190 économies, ce qui en fait un outil de référence pour le climat des affaires et un instrument essentiel pour la comparaison internationale¹.

¹ Issam KOUCHAD et Brahim DINAR, « Les institutions et la croissance économique: l'indicateur Doing Business et la croissance économique de la région MENA », *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, vol. 1, n° 3, 2020, p. 305.

En fournissant des données standardisées sur plusieurs années, Doing Business encourage la compétition entre les nations pour optimiser leur environnement commercial. Il sert également de répertoire de bonnes pratiques, offrant des modèles pour des réformes susceptibles d'alléger les processus commerciaux. Le rapport est d'autant plus précieux qu'il bénéficie d'une vaste couverture médiatique, est souvent cité dans des publications spécialisées, et sert de référence lors de séminaires et de conférences internationales sur le commerce. Cette notoriété explique son utilisation fréquente par des investisseurs et des bailleurs de fonds internationaux lorsqu'ils évaluent les destinations d'investissement et décident de l'attribution de financements.

Pour les pays désireux d'attirer des investissements étrangers, l'importance de se positionner avantageusement dans le classement Doing Business est indéniable. Par conséquent, se focaliser sur l'amélioration des scores du rapport est essentiel pour améliorer le climat des affaires national. De surcroît, les indicateurs de Doing Business jouent un rôle dans le calcul des indices de plus de 25 autres rapports internationaux influents, comme ceux évaluant la compétitivité globale par le Forum Économique Mondial ou la liberté économique par l'Heritage Foundation. Même des agences de notation comme Fitch Ratings intègrent ces données dans leur évaluation du risque pays. Ainsi, une évolution au sein du classement Doing Business peut initier une réaction en chaîne, soulignant l'importance d'une surveillance continue et approfondie de ce rapport influent.¹

Le rapport Doing Business examine de multiples facettes cruciales de la réglementation des affaires affectant les entreprises locales, fournissant des indicateurs quantitatifs pour évaluer la réglementation dans les domaines clés suivants ²:

1. La création d'entreprise :

La création d'une entreprise est un processus intégré dans un contexte spécifique qui implique la combinaison de divers facteurs de production, essentiels à l'élaboration de biens ou de services. Ces derniers, une fois vendus, génèrent une répartition de revenus. Dans cette optique, la facilité de créer une entreprise peut être considérée comme un indicateur clé du climat d'investissement d'une économie.

¹ *Eclairages sur le rapport Doing Business du Groupe de la Banque Mondiale - Recherche Google*, https://www.google.com/search?q=Eclairages+sur+le+rapport+Doing+Business+du+Groupe+de+la+Banque+Mondiale&rlz=1C5CHFA_enDZ1044DZ1044&oq=Eclairages+sur+le+rapport+Doing+Business+du+Groupe+de+la+Banque+Mondiale&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIGCAEQRRg80gEJMjU4NWowajE1qAIAsAIA&sourceid=chrome&ie=UTF-8 (Page consultée le 12 décembre 2023) p. 2.

² Doing BUSINESS, « Doing Business: une évaluation indépendante », [s.d.], p. 8.

De ce fait, pour évaluer la complexité de créer une entreprise, on peut se référer à un ensemble d'indicateurs qui décomposent et mettent en lumière les différents défis auxquels les investisseurs peuvent être confrontés :

- Nombre de procédures administratives : Cet indicateur compte le total des étapes réglementaires qu'un investisseur doit franchir pour enregistrer et lancer légalement son entreprise. Il s'agit d'une mesure directe de la bureaucratie impliquée dans le processus.
- Temps nécessaire pour les démarches : Ce paramètre mesure le nombre de jours ouvrables requis pour naviguer à travers toutes les procédures administratives nécessaires, offrant ainsi une estimation de l'efficacité ou de la lourdeur du système.
- Coût des procédures : Exprimé en pourcentage du revenu par habitant, cet indicateur évalue le coût financier relatif que représente la création d'une entreprise pour un citoyen moyen, englobant les frais légaux et administratifs.
- Capital minimum requis : Représenté également en pourcentage du revenu moyen par habitant, ce chiffre indique la somme minimale qu'un entrepreneur doit investir pour démarrer son entreprise. Ce montant est un indicateur de l'accessibilité financière pour entrer dans le monde des affaires.

2. L'obtention du permis de construire :

L'indicateur Doing Business quantifie et détaille l'ensemble des démarches qu'une entreprise de construction doit réaliser pour bâtir un entrepôt, incluant la préparation et la soumission des documents requis, tels que les plans architecturaux et les plans de localisation, auprès des autorités compétentes. Cela couvre l'obtention de tous les permis nécessaires, autorisations, licences et certificats, la gestion des embauches de superviseurs et ingénieurs, ainsi que les obligations de notification et d'inspection, y compris le raccordement aux services d'eau et d'assainissement.

- L'indicateur englobe trois mesures précises pour évaluer la complexité de ce processus
Les procédures officielles requises : Ce volet recense toutes les étapes administratives nécessaires à l'obtention des permis pour débiter la construction.
- Le temps d'accomplissement : Il mesure le nombre de jours requis pour naviguer à travers et compléter l'ensemble des procédures administratives.
- Le coût associé : Cet aspect évalue le coût financier de ces démarches, exprimé en pourcentage du revenu moyen par habitant, fournissant une perspective relative du poids économique de ces procédures sur une entreprise typique.

3. Le raccordement à l'électricité :

Cet indice évalue de façon complète les procédures qu'une entreprise doit accomplir pour obtenir un raccordement électrique permanent à un entrepôt standardisé. Cela inclut le dépôt des demandes auprès du fournisseur d'électricité, la signature des contrats de raccordement et de fourniture, l'obtention des inspections et des autorisations nécessaires par les distributeurs d'électricité et les organismes de régulation, ainsi que la réalisation concrète des travaux de branchement au réseau et de mise en service. Cet indicateur mesure ainsi l'efficacité et la facilité des processus administratifs et techniques liés à l'approvisionnement en électricité des entreprises. Plus précisément, Doing Business évalue :

- Le nombre de procédures requises avant qu'un raccordement soit opérationnel
- Le délai nécessaire pour compléter chacune des étapes
- La complexité des démarches en termes de coûts, de nombre d'interactions avec les services publics et de documents légaux.

4. Le transfert de propriété :

L'indicateur Doing Business sur le transfert de propriété décrit de façon exhaustive le processus qu'une entreprise acheteuse doit suivre pour acquérir légalement une propriété d'une entreprise vendeuse et enregistrer le titre de propriété à son nom. Ce processus est essentiel pour que l'entreprise acquéreuse puisse utiliser la propriété pour l'expansion de ses opérations, comme actif de garantie pour de nouveaux prêts, ou pour une éventuelle revente.

Cet indicateur analyse trois aspects clés :

- Procédures nécessaires : Il évalue le nombre total de démarches administratives et légales qu'une entreprise doit compléter pour finaliser le transfert de propriété.
- Délai d'exécution : Il mesure le temps en jours nécessaire pour accomplir toutes les étapes requises pour le transfert.
- Coût associé : Il calcule le coût financier de ces procédures en pourcentage de la valeur totale de la propriété, donnant une indication des frais relatifs au transfert.
- L'objectif de cet indicateur est donc de fournir un aperçu détaillé et quantifiable de l'efficacité et de la complexité des procédures légales et administratives associées au transfert de propriété dans le contexte des affaires.

5. L'obtention de prêt :

L'indicateur Doing Business sur l'obtention de prêts évalue la solidité du cadre juridique et réglementaire facilitant l'accès au financement pour les entreprises. Il se base sur deux piliers :

- La protection juridique des droits des créanciers et des emprunteurs dans les transactions garanties. Cela inclut l'examen des lois relatives aux sûretés, au nantissement de biens et aux procédures de faillite. L'objectif est de déterminer si ces lois favorisent l'octroi de prêts garantis tout en protégeant les parties prenantes.
- La disponibilité et la facilité d'accès aux informations sur le crédit, éléments essentiels pour que les prêteurs évaluent précisément la solvabilité des emprunteurs. Cet indicateur analyse ainsi la couverture, l'étendue et l'accessibilité des données fournies par les registres publics de crédit et les bureaux de crédit privés.

En combinant ces deux dimensions, Doing Business offre une évaluation globale de l'environnement du crédit dans chaque économie. Les scores obtenus mesurent l'efficacité des mécanismes financiers pour obtenir des prêts garantis. Ils donnent aussi une indication sur la difficulté relative des entreprises à lever des fonds pour démarrer ou développer leurs opérations.

6. La protection des investisseurs minoritaires :

Cet indicateur mesure l'efficacité des lois et réglementations en place pour défendre les actionnaires minoritaires contre les pratiques abusives des administrateurs, telles que l'utilisation indue des biens de la société à des fins personnelles. Cet indicateur examine en détail la transparence des opérations de l'entreprise, la responsabilité des dirigeants, les recours disponibles pour les actionnaires, ainsi que les mécanismes de gestion des conflits d'intérêts.

Il est composé de quatre sous-indices principaux :

- Indice de divulgation de l'information : Évalue la quantité et la qualité des informations financières et opérationnelles que l'entreprise doit légalement divulguer.
- Indice de responsabilité des administrateurs : Juge la capacité des actionnaires minoritaires à tenir les administrateurs responsables en cas de gestion préjudiciable à l'entreprise ou à ses actionnaires.
- Indice de facilité des poursuites par les actionnaires : Mesure la facilité avec laquelle les actionnaires peuvent intenter des actions en justice lorsqu'ils suspectent une gestion inappropriée.
- Indice de réglementation des conflits d'intérêts : Évalue la rigueur des lois et règlements destinés à prévenir et réguler les conflits d'intérêts.

Avec des valeurs allant de 0 à 10 pour les trois premiers indices et de 0 à 30 pour le dernier, un score élevé dans chaque catégorie indique respectivement une plus grande transparence, une plus forte responsabilité des administrateurs, une plus grande facilité de poursuite

judiciaire pour les actionnaires, et une meilleure réglementation des conflits d'intérêts. Ensemble, ces indices donnent un aperçu de la solidité de la protection offerte aux investisseurs minoritaires dans la gouvernance des entreprises au sein d'une économie.

7. Le paiement des taxes et impôts :

L'indicateur de paiement des taxes et impôts fournit une analyse détaillée des obligations fiscales d'une entreprise moyenne, incluant le nombre total des taxes, des impôts et des cotisations obligatoires à payer ou à retenir chaque année, ainsi que l'évaluation des démarches administratives associées à ces paiements. Il se concentre sur deux mesures principales :

- Le nombre total de paiements fiscaux : Ce sous-indice recense toutes les charges fiscales qu'une entreprise doit régler, y compris les impôts, les taxes et les cotisations sociales.
- L'efficacité des procédures fiscales post-déclaration : Il évalue la complexité des processus administratifs qu'une entreprise doit naviguer après avoir déclaré ses taxes, comme les paiements et les contrôles fiscaux éventuels.
-

Ensemble, ces indices donnent une vue globale de la charge fiscale et de l'efficacité administrative que les entreprises doivent gérer, offrant ainsi une mesure comparative de la facilité de respecter les obligations fiscales dans différentes économies.

8. L'exécution des contrats : Par cet indicateur Doing Business, mesure l'efficacité et la qualité du système judiciaire dans la résolution des litiges commerciaux. Cela inclut l'évaluation du temps et du coût nécessaires pour résoudre un litige devant un tribunal de première instance, ainsi que la qualité des procédures judiciaires, en se basant sur l'adoption de bonnes pratiques qui améliorent le système judiciaire. L'indicateur se divise en trois sous-indices principaux :

- Le délai d'exécution des contrats : Mesure en jours le temps requis pour résoudre un litige commercial, de son introduction en justice jusqu'à la décision finale et, le cas échéant, jusqu'à l'exécution de cette décision.
- Le coût d'exécution des contrats : Évalué en pourcentage du montant du litige, ce sous-indice estime les frais associés à la résolution d'un litige, incluant les frais de justice et les honoraires d'avocat.
- La qualité des procédures judiciaires : Cet indice analyse l'efficacité du système judiciaire et son adhésion à un ensemble de bonnes pratiques facilitant la résolution rapide et équitable des litiges commerciaux.

Pour établir ces données, Doing Business suit l'évolution d'un litige commercial type de non-paiement devant les tribunaux locaux, en se basant sur les codes de procédure civile, les réglementations judiciaires, et les enquêtes auprès des juges et des avocats spécialisés dans le contentieux commercial. Cet indicateur fournit ainsi une vue complète de la capacité d'une économie à gérer efficacement les contentieux commerciaux.

9. Règlement de l'insolvabilité :

L'indicateur de règlement de l'insolvabilité de Doing Business évalue de manière approfondie les procédures, les coûts, les délais et l'efficacité du cadre juridique associés à la gestion de l'insolvabilité des entreprises nationales. L'insolvabilité, définie comme l'incapacité d'une entreprise à rembourser ses dettes en raison d'un manque d'actifs, peut conduire à des situations de faillite ou de dépôt de bilan. Cet indicateur se concentre sur trois aspects clés :

- Les délais de recouvrement des créances : Mesurés en années, ces délais indiquent le temps nécessaire pour qu'un créancier récupère sa créance en cas d'insolvabilité de l'entreprise débitrice.
- Le coût d'une procédure d'insolvabilité : Exprimé en pourcentage de la valeur totale des actifs du débiteur, ce coût englobe tous les frais associés à la procédure d'insolvabilité.
- Le taux de recouvrement : Indiqué en cents par dollar, il mesure l'efficacité avec laquelle les créanciers peuvent récupérer leurs fonds à travers la procédure d'insolvabilité.

En plus de ces mesures quantitatives, l'indicateur considère également la solidité du cadre juridique entourant les procédures de liquidation et de redressement judiciaires, évaluant ainsi la robustesse et l'intégrité des lois et réglementations en vigueur en matière d'insolvabilité. Ce faisant, il offre une vue globale de l'efficacité avec laquelle une économie gère les situations d'insolvabilité des entreprises¹.

10. Commerce transfrontalier :

L'indicateur Doing Business sur le commerce transfrontalier évalue la facilité d'exporter et d'importer des marchandises par transport maritime. Concrètement, il mesure les coûts et les délais de trois grandes étapes :

¹ « Eclairages sur le rapport Doing Business du Groupe de la Banque Mondiale - Recherche Google », *loc. cit.*, p. 3.

- Les procédures douanières : obtention des documents nécessaires (factures commerciales, listes de colisage, certificats d'origine, etc.), inspections, déclarations en douane et autres interactions avec les autorités frontalières.
- La logistique portuaire : organisation du transport intérieur, arrangements avec les terminaux, inspections et contrôles de sécurité, chargement/déchargement au port.
- Les procédures documentaires : émission/réception des autorisations auprès d'agences gouvernementales, certification de conformité, et toute autre exigence administrative.

Pour chaque étape, Doing Business mesure le temps et le coût monétaire nécessaires, sur la base de marchandises et de transactions standardisées. Ceci fournit une évaluation objective des obstacles procéduraux et financiers pour les sociétés exportatrices/importatrices.

En combinant ces données, l'indicateur reflète le degré d'efficacité des processus facilitant l'intégration des entreprises nationales dans le commerce mondial. Il offre ainsi un aperçu critique des réformes nécessaires pour stimuler la compétitivité internationale.

1.5. Profils institutionnels : Institutional Profiles Database (IPD)

La "Institutional Profiles Database" (IPD) est une initiative élaborée par le Ministère de l'Économie et des Finances français, visant à cartographier en détail les caractéristiques institutionnelles des pays, avec un accent particulier sur les nations émergentes et en transition, tout en incluant certains pays développés pour fournir un contexte comparatif. Ce projet ambitieux a pour but de mettre en lumière l'influence cruciale des institutions - qu'elles soient politiques, économiques ou sociales - sur les trajectoires de développement national.

Depuis son lancement en 2001, l'IPD a régulièrement étendu sa portée. Initialement, elle encapsulait un large éventail de caractéristiques institutionnelles couvrant 51 pays, représentant alors 80% du PIB mondial. Avec les mises à jour successives en 2006, 2009, 2012 et 2016, la base a progressivement augmenté sa couverture, à la fois en termes de nombre de pays et de pourcentage du PIB mondial, atteignant 144 pays et 90,6% du PIB mondial dans sa dernière édition¹.

¹ Jacques OULD AOUDIA et Nicolas MEUNIER, « La "mesure" des institutions : échanges autour de la base Institutional Profiles Database (IPD) », dans *La mesure du développement*, Paris, Karthala, 2018, p. 126, (Coll. « Hommes et sociétés »), <https://doi.org/10.3917/kart.lauti.2018.01.0119> (Page consultée le 12 décembre 2023).

Chaque édition de la base de données est caractérisée par une série de variables, qui dans l'édition 2016 sont au nombre de 320. Ces variables sont notées de 0 à 4 et sont regroupées en 127 indicateurs. Ces indicateurs sont ensuite structurés autour de neuf grandes fonctions institutionnelles qui forment le cœur de l'analyse de l'IPD ¹:

- Institutions politiques : Étude du fonctionnement des institutions politiques, des droits et libertés publiques, et de la légalité et légitimité des autorités.
- Sécurité et ordre public : Analyse de la sécurité des personnes et des biens, du contrôle de la violence interne, et de la sécurité nationale.
- Administration publique : Évaluation de la transparence, de l'efficacité de l'action publique, de la corruption, de l'indépendance judiciaire et de la gouvernance des ressources naturelles.
- Liberté des marchés : Observation des tendances de privatisation et de nationalisation, liberté des prix et des taux d'intérêt, et flexibilité du marché du travail.
- Stratégie et innovation : Capacité de l'État à aligner les intérêts et les anticipations, à définir une vision stratégique et à intégrer les technologies.
- Transactions sécurisées : Respect des droits de propriété et des contrats, et traitement des litiges commerciaux.
- Régulation et dialogue social : Étude de la concurrence sur les marchés, de la régulation financière et du dialogue social.
- Relations internationales : Liberté de mouvement des biens, des services, des capitaux, des personnes et de l'information.
- Cohésion sociale : Équilibre social et régional, égalité de traitement, solidarité et mobilité sociale.

De plus, ces fonctions sont analysées à travers quatre secteurs distincts : les institutions publiques et la société civile, le marché des biens et services, les marchés des capitaux, et le marché du travail et les relations sociales. La synergie de ces fonctions et secteurs offre une représentation multidimensionnelle des systèmes institutionnels, essentielle pour appréhender la complexité du développement des pays².

¹ *La base de données Institutional Profiles Database (IPD) | Direction générale du Trésor*, <https://www.tresor.economie.gouv.fr/tresor-international/l-aide-au-developpement/la-base-de-donnees-institutional-profiles-database-ipd> (Page consultée le 12 décembre 2023).

² « Bertho, F. (2013). PRÉSENTATION DE LA BASE DE DONNÉES « Institutional Profiles Database 2012 ». - Recherche Google », *loc. cit.*, p. 7.

La base de données IPD est accessible sur le site du CEPPI et constitue une ressource précieuse pour les chercheurs et les décideurs politiques, leur permettant de mieux comprendre comment les institutions façonnent le développement économique et social à l'échelle mondiale.

Tableau 3.2. : structure de la base de données « profils institutionnels »

Secteur Fonction	- A - Institutions publiques, Société civile	- B - Marché des biens et services	- C - Marché des capitaux	- D - Marché du travail et relations sociales
1- Institutions politiques	droits et libertés publiques			liberté, pluralisme syndical
2- Sécurité, ordre public	sécurité des personnes et des biens			
3- Fonctionnement des administrations publiques	transparence, contrôle de la corruption, indépendance de la justice	création d'entreprise		
4- Liberté de fonctionnement des marchés		part du secteur privé, privatisations, contrôle des prix	part du secteur privé, indépendance de la Banque Centrale	part de l'emploi public, flexibilité du marché du travail formel
5- Coordination des acteurs, vision stratégique, innovation	capacité de décision de l'État, coordination dans la sphère publique, concertation des acteurs	environnement technologique des entreprises	capital-risque	formation professionnelle
6- Sécurité des transactions et des contrats	sécurité des droits de propriété et des contrats, justice commerciale, droit de la faillite	information sur la qualité des biens et sur la situation des entreprises, propriété intellectuelle	systèmes de garanties, obligations d'information	respect du droit du travail
7- Régulation des marchés, dialogue social		régulation de la concurrence, gouvernance d'entreprise	régulation de la concurrence, règles prudentielles, supervision	dialogue social
8- Relations avec l'extérieur	circulation des personnes, de l'information	ouverture commerciale	ouverture financière	circulation des travailleurs
9- Cohésion sociale et mobilité sociale	égalité de traitement, mobilité sociale, solidarités		micro-crédit	segmentation du marché, mobilité sociale

Source : Bertho, F. (2013). PRÉSENTATION DE LA BASE DE DONNÉES ¹

¹ *Ibid.*, p. 8.

1.6. L'indice de liberté économique (Heritage Foundation)

L'Indice de liberté économique représente une mesure évaluant le degré d'intervention gouvernementale dans l'économie et son impact sur les libertés économiques individuelles au sein de chaque nation. Publié depuis 1995 par la fondation Heritage en collaboration avec le Wall Street Journal, cet indice s'est imposé comme l'outil d'évaluation international prééminent pour juger de la qualité des institutions économiques nationales.

Cette évaluation de la liberté économique repose sur l'analyse de 12 facteurs, englobant des aspects tant quantitatifs que qualitatifs, répartis en quatre catégories fondamentales également appelées piliers :

- Liberté économique : Respect de l'état de droit (droits de propriété, intégrité gouvernementale, efficacité judiciaire).
- Taille du gouvernement : Dimension des pouvoirs publics (dépenses publiques, charge fiscale, santé financière).
- Efficacité réglementaire : Performance des régulations (liberté d'entreprise, liberté du travail, liberté monétaire).
- Ouverture des marchés : Accessibilité des marchés (liberté des échanges, liberté d'investissement, liberté financière).
-

Chacun des dix indicateurs de liberté économique au sein de ces catégories est noté sur une échelle de 0 à 100. Le score global d'un pays est calculé en faisant la moyenne de ces douze indicateurs, avec une pondération identique pour chacun.

Tableau 3.3: Composante de l'indice de liberté économique (Heritage Foundation)

Etat de droit	Taille du gouvernement	Efficacité réglementaire	Marchés ouverts
Droit de propriété	Dépenses publique	Liberté d'entreprendre	Liberté commerciale
Intégrité du gouvernement	Lourdeur fiscale	Libéralisation du travail	Liberté d'investissement
Efficacité judiciaire	Liberté fiscale	Liberté monétaire	Liberté financière

Source : Heritage Foundation

1.7. L'indice de liberté économique dans le monde par The Fraser Institute

La liberté économique est la capacité des individus à prendre librement des décisions économiques, à travers le libre choix, l'échange volontaire et la libre concurrence sur les marchés. Elle repose sur le respect de la propriété de soi-même, qui donne aux individus le droit de décider de l'utilisation de leur temps et de leurs talents, à condition de ne pas empiéter sur les droits des autres. La liberté économique nécessite un cadre institutionnel qui protège les droits de propriété privée, fait respecter les contrats, facilite l'accès à une monnaie saine et s'abstient d'interventions excessives. Elle implique la limitation des obstacles aux échanges volontaires, que ce soit par les impôts, les dépenses publiques, les réglementations ou les barrières à l'entrée des marchés.¹

L'indice de liberté économique, publié chaque année depuis 1995 par l'Institut Fraser, vise à mesurer à quel point les politiques et institutions d'un pays favorisent la pratique libre des activités économiques par les individus et les entreprises.

Pour obtenir un score élevé, un pays doit remplir plusieurs critères clés comme la protection de la propriété privée, l'application impartiale des contrats, le maintien d'une monnaie stable ou encore la limitation des obstacles aux échanges intérieurs et internationaux. Le calcul de l'indice repose sur 42 variables réparties en 5 grandes catégories :

- Taille du gouvernement (dépenses publiques, fiscalité, entreprises publiques)
- Législation et droits de propriété (qualité du système juridique)
- Stabilité monétaire (maîtrise de l'inflation)
- Liberté du commerce international (ouverture commerciale)
- Réglementation des marchés (crédit, travail, business)

Ces 5 catégories comprennent 23 composantes, divisées elles-mêmes en sous-composantes (42 au total). Chaque variable est notée de 0 à 10 en fonction de la distribution des données. On calcule des moyennes successives jusqu'à l'indice global, moyenne des 5 catégories principales.

¹ James GWARTNEY et Robert LAWSON, « The concept and measurement of economic freedom », *European Journal of Political Economy*, vol. 19, n° 3, 1 septembre 2003, p. 406, [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(03\)00007-7](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(03)00007-7).

Tableau N° III -4 Composantes de l'Indice de liberté économique par frasier Institute

Catégorie	Composantes
Taille du gouvernement	Dépense de consommation du gouvernement général comme pourcentage de consommation totale
	Transferts et subventions comme pourcentage de PIB
	Entreprises et investissement de gouvernement
	Taux d'imposition marginal d'impôt supérieur
Législation et droits de propriété	Indépendance judiciaire
	Impartialité des cours
	Protection des droits de propriété
	Immixtion militaire dans l'application de la loi et du processus politique
	Intégrité du système légal
	Application légale des contrats
	Restriction réglementaire sur la vente des propriétés
Stabilité monétaire	Offre de monnaie (masse monétaire)
	Écart type de l'inflation
	Inflation
	Liberté d'avoir un compte bancaire en devise étrangère
Liberté du commerce international	Taxes sur le commercial international
	Barrières réglementaires au commerce
	Taille du secteur commercial
	Taux de change du marché noir
	Contrôle du marché international du capital
Réglementation des marchés	Régulation du marché du crédit
	Régulation du marché de travail
	Régulation des affaires

Source : structure de l'indice de liberté économique mondiale par frasier institute ¹

¹ *Ibid.*, p. 412.

1.8. L'indice de liberté dans le monde de Freedom House

Depuis 1972, l'organisation non-gouvernementale Freedom House publie son indice de liberté (Freedom in the World) qui évalue chaque année l'état des droits politiques et des libertés civiles dans le monde. Cet indice s'appuie sur la Déclaration universelle des droits de l'homme, considérant que ses principes fondamentaux s'appliquent à tous les pays, quelles que soient leurs spécificités. L'indice mesure les libertés réellement exercées au quotidien par les citoyens, et non pas seulement les garanties juridiques inscrites dans les textes. L'application concrète des droits est considérée comme plus importante que les lois en vigueur.¹

La méthodologie repose sur un système de notation à trois niveaux : des scores par question, des notes par dimension et un statut final du pays. Les analystes de Freedom House évaluent d'abord le pays à travers 25 questions détaillées, regroupées en indicateurs politiques et civils. Par exemple, les questions sur le processus électoral, le pluralisme politique et la corruption alimentent la note sur les droits politiques. De leur côté, la liberté d'expression, le fonctionnement de la justice ou l'autonomie individuelle servent à la notation des libertés civiles. Chaque question reçoit un score de 0 à 4, selon le niveau de liberté constaté dans le domaine considéré. La moyenne des scores donne une note sur 7 pour chaque dimension, droits politiques et libertés civiles. Enfin, le statut du pays (libre, partiellement libre, non libre) est déterminé par la moyenne de ces deux notes. Les scores et notes sont débattus de manière collégiale lors de réunions régionales. Elles rassemblent les analystes pays de Freedom House, les membres de l'organisation, ainsi que des experts universitaires et des défenseurs des droits de l'Homme. Ce processus vise à garantir la crédibilité et la comparabilité des évaluations d'un pays à l'autre.

Bien que critiqué par certains États, l'indice de Freedom House fait autorité. Il est une référence pour de nombreux acteurs des relations internationales, qu'il s'agisse des médias, des universitaires, des décideurs politiques ou des militants des droits humains. L'indice permet d'attirer l'attention sur des pays où les libertés se détériorent et d'exercer une pression en faveur de la démocratisation. Malgré ses imperfections, l'indice de liberté de Freedom House présente l'avantage de proposer une évaluation globale et systématique de l'état des droits et libertés dans le monde. Grâce à sa méthodologie rigoureuse appliquée uniformément depuis des décennies, il permet des comparaisons dans le temps et entre pays. L'organisation fournit

¹ *Le Freedom House democracy index methodology version française - Recherche Google*, https://www.google.com/search?sca_esv=598719896&rlz=1C5CHFA_enDZ1044DZ1044&sxsrf=ACQVn0-PWo3MIDIKPdgmAHAZPaWMaLymLA:1705386200719&q=le+Freedom+House+democracy+index+methodology+version+fran%C3%A7aise&spell=1&sa=X&ved=2ahUKEwi8lsvVouGDAXWmVaQEHYgwDiEQBSgAegQICBAC&cshid=1705386237188109&biw=1440&bih=676&dpr=1#ip=1 (Page consultée le 16 janvier 2024) p. 1.

ainsi chaque année une photographie précise du niveau de liberté dont jouissent les citoyens de chaque État de la planète.

2. Études antérieures sur le rôle des institutions dans le développement économique à la lumière des théories de North et Acemoglu

- **Douglass C. North (1990)**¹ : Dans cette étude Il explore les institutions en tant que fondements qui façonnent les interactions humaines et visent à réduire l'incertitude par l'établissement d'une structure stable pour la société. Utilisant une combinaison d'études de cas et d'analyses théoriques, North s'interroge sur les raisons pour lesquelles les performances économiques varient grandement d'une économie à l'autre au fil du temps. Il fait une distinction claire entre les institutions, qu'il définit comme les règles du jeu dans la société, et les organisations, qui opèrent en vertu de ces règles, mettant en avant leur rôle en tant qu'agents de changement institutionnel.

Il aborde les changements institutionnels engendrés par des décisions humaines, souvent basées sur des informations imparfaites, soulignant que ces changements ne mènent pas toujours à une amélioration du bien-être économique. North met en évidence l'importance de l'échange impersonnel dans le développement économique moderne et le besoin d'une intervention tierce pour réduire le risque d'opportunisme dans des sociétés complexes. Cette perspective est vitale pour comprendre les performances économiques au-delà des simples transactions.

L'œuvre se conclut sur une note introspective, reconnaissant que, malgré l'absence de réponses définitives aux questions posées initialement, le cadre analytique proposé ouvre des perspectives prometteuses pour les recherches futures. North plaide pour une prise en compte plus importante des institutions dans l'analyse économique, soulignant le rôle crucial des incitations et des changements institutionnels dans le façonnement des performances économiques. Son travail remet en question les paradigmes économiques conventionnels, mettant en lumière l'importance d'une approche intégrée qui reconnaît les institutions comme des éléments fondamentaux de la dynamique économique.

¹ Douglass C. NORTH, *Institutions, institutional change and economic performance*, [s.l.], Cambridge university press, 1990,

<https://books.google.fr/books?hl=fr&lr=&id=oFnWbTqgNPYC&oi=fnd&pg=PA10&dq=institutions,+institutional+change+and+economic+performance&ots=s-irQbMmO2&sig=lv49P4n0Cb5T-t2C6S6ByYDJVO0> (Page consultée le 7 avril 2024).

- **Yong He (1994)¹** : Dans cette étude l'auteur explore l'impact de la théorie néo-institutionnelle sur l'analyse du développement économique, avec un accent particulier sur la gestion des coûts de transaction élevée et des systèmes de droits de propriété inefficaces dans les pays en développement. L'objectif principal de l'article est de démontrer comment la théorie néo-institutionnelle, avec son approche microéconomique, peut éclairer l'évolution des "micro-institutions" et proposer des solutions au-delà du traditionnel dilemme état-marché, offrant ainsi une nouvelle perspective sur la rationalité des comportements paysans, la résilience des institutions traditionnelles et le dynamisme économique des pays d'Asie du Sud-Est.

Le résultat majeur de cette analyse est la mise en évidence de l'efficacité potentielle des micro-institutions dans la réduction des coûts de transaction et l'amélioration de l'efficacité économique, même dans des contextes où les réformes macroéconomiques telles que la libéralisation ou la nationalisation n'ont pas réussi à stimuler le développement. He Yong argumente que ces micro-institutions, évoluant à partir des interactions micro-macroéconomiques, offrent une voie flexible et adaptée aux défis spécifiques des pays en développement.

Cependant, l'article identifie également des lacunes dans la théorie néo-institutionnelle, notamment son incapacité à expliquer pleinement la persistance de certaines institutions traditionnelles inefficaces et le rôle des facteurs culturels et sociaux qui sous-tendent ces phénomènes. Bien que la théorie offre un cadre robuste pour comprendre l'évolution institutionnelle en réponse aux changements économiques, elle tend à sous-estimer la complexité des dynamiques sociales et politiques qui peuvent entraver ou dévier le processus de développement institutionnel.

- **Rodrik Dani (2000)²** : Dans (Institutions for High-Quality Growth : What They Are and How to Acquire Them), il explore l'impact des institutions démocratiques sur la performance économique à travers des analyses régressives. Rodrik remet en question l'existence d'une formule institutionnelle unique et applicable partout pour garantir l'efficacité des marchés. Il insiste plutôt sur le fait que chaque région a ses propres caractéristiques, nécessitant des institutions qui s'adaptent spécifiquement à ces conditions

¹ He YONG, « Economie néo-institutionnelle et développement-une analyse synthétique », *Revue d'économie du développement*, vol. 2, n° 4, 1994, p. 3-34.

² Dani RODRIK, « Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them », *Studies in Comparative International Development*, vol. 35, n° 3, septembre 2000, p. 3-31, <https://doi.org/10.1007/BF02699764>.

locales. Il souligne l'importance de comprendre et d'utiliser les connaissances propres à chaque contexte pour construire des institutions efficaces qui correspondent aux besoins et aux défis uniques de chaque société. Utilisant des modèles de régression pour examiner les effets des régimes démocratiques, il met en évidence plusieurs résultats clés.

Premièrement, les analyses de Rodrik montrent que les démocraties tendent à produire une croissance économique à long terme plus prévisible et stable, réduisant ainsi l'incertitude et les risques associés aux investissements. Ces résultats soutiennent l'idée que les systèmes politiques participatifs, en agrégeant efficacement la connaissance locale, contribuent à l'élaboration de politiques économiques plus robustes et adaptées.

Deuxièmement, Rodrik trouve que les démocraties affichent une meilleure résilience face aux chocs économiques externes. Les régimes démocratiques, grâce à leur capacité à gérer les conflits sociaux et à faciliter l'ajustement politique et économique, limitent l'impact négatif de ces chocs sur la croissance économique.

Troisièmement, l'article révèle que les démocraties produisent des résultats plus équitables en termes de distribution des revenus. La participation politique élargie et les mécanismes de prise de décision inclusifs tendent à favoriser des politiques qui distribuent plus équitablement les fruits de la croissance économique, réduisant ainsi les inégalités.

Ces conclusions sont basées sur des analyses empiriques rigoureuses, où Rodrik utilise des indices de démocratie et d'autres variables de contrôle dans ses modèles de régression pour isoler l'effet des institutions démocratiques sur la croissance économique et ses qualités. En soulignant le rôle de la démocratie comme méta-institution pour le développement de bonnes institutions économiques, Rodrik contribue de manière significative à notre compréhension des liens entre la structure politique et la performance économique. Cette approche analytique enrichit le débat sur la conception et l'implémentation des réformes institutionnelles dans les économies en développement.

- **Acemoglu & al (2001)¹** : Dans cette étude, (The Colonial Origins of Comparative Development : An Empirical Investigation), Daron Acemoglu, Simon Johnson et James A. Robinson explorent les causes fondamentales des vastes différences de revenu par habitant à travers le monde, mettant un accent particulier sur le rôle des institutions et des droits

¹ Daron ACEMOGLU, Simon JOHNSON et James A ROBINSON, « The colonial origins of comparative development: An empirical investigation », *American economic review*, vol. 91, n° 5, 2001, p. 1369-1401.

de propriété. L'étude propose que les différences institutionnelles, influencées par les stratégies coloniales et les taux de mortalité des colons européens, ont des effets persistants sur la performance économique des pays.

L'objectif principal de l'étude est d'évaluer l'impact des institutions sur la performance économique, en utilisant comme instrument les taux de mortalité auxquels étaient confrontés les colons européens lors de la colonisation. Les auteurs soutiennent que les endroits où la mortalité des colons était élevée ont conduit à l'établissement d'États extractifs avec des institutions faibles, tandis que les régions avec une mortalité plus faible ont vu le développement d'institutions favorables au marché.

Pour isoler l'effet des institutions sur la performance économique, Acemoglu et al. utilisent une approche de variables instrumentales, prenant les taux de mortalité des colons comme un instrument pour les institutions actuelles. Ils argumentent que ces taux de mortalité fournissent une source de variation exogène pour les institutions, car ils ont influencé les décisions des colons européens de s'installer et d'établir des institutions qui ont persisté dans le temps. L'étude révèle que les institutions ont un effet significatif et robuste sur le revenu par habitant. Les auteurs trouvent qu'une amélioration de la mesure de protection contre l'expropriation (utilisée comme indicateur des institutions) est fortement associée à une augmentation du revenu par habitant. Leurs résultats suggèrent que les différences dans les institutions expliquent une grande partie des écarts de revenu observés entre les pays. En particulier, ils estiment que les différences institutionnelles pourraient expliquer environ trois quarts des différences de revenu per capita à travers les pays.

Bien que l'étude fournisse des preuves convaincantes du rôle des institutions dans la détermination des performances économiques, elle souligne également la complexité d'isoler cet effet et reconnaît la difficulté de déterminer les causes précises de la variabilité institutionnelle. Les auteurs notent que, bien que l'instrument utilisé (taux de mortalité des colons) aide à surmonter certaines de ces complexités, la question de savoir dans quelle mesure d'autres facteurs, tels que les impacts culturels ou géographiques, pourraient également influencer les résultats, reste ouverte.

Toutes fois, cette étude marque une contribution significative à la littérature sur le développement économique en offrant un cadre empirique solide pour comprendre comment les choix institutionnels historiques façonnent les trajectoires économiques à long terme des pays. Elle a ouvert également la voie à des recherches sur les mécanismes spécifiques à

travers lesquels les institutions influencent le développement économique et sur comment les pays peuvent surmonter les héritages institutionnels défavorables.

- **Abdiweli M. Ali and Mark Crain (2002) 1:** L'article (Institutional Distortions, Economic Freedom, and Growth), examine le rôle des libertés économiques et politiques sur la croissance économique. Les auteurs distinguent les effets de la liberté économique de ceux de la liberté politique et de la liberté civile, utilisant une analyse de sensibilité pour évaluer la robustesse des indices de liberté économique et des indices Gastil de liberté politique et civile. L'étude s'appuie sur les travaux précédents qui ont souligné l'importance des institutions dans la détermination de la performance économique, notamment ceux de North (1990), Romer (1986), et Lucas (1988).

L'objectif est d'étendre l'investigation sur la relation entre croissance économique et liberté en distinguant les effets de la liberté politique par rapport à la liberté économique. Les auteurs cherchent à évaluer la robustesse des indices Gastil de liberté politique et civile et un indice relativement récent de liberté économique, ainsi qu'à examiner leurs effets directs et indirects sur l'investissement et la croissance dans un large échantillon de pays. L'analyse suit la méthode utilisée par Levine et Renelt (1992) pour l'analyse de sensibilité extrême (Extreme Bounds Analysis - EBA), qui évalue trois variables de liberté (liberté économique, liberté politique et liberté civile) et leur impact sur la croissance du PIB réel par habitant ou la part de l'investissement dans le PIB réel par habitant. L'EBA permet de déterminer si la corrélation partielle entre la croissance économique et les variables de liberté est robuste ou fragile.

Les résultats indiquent que l'indice de liberté économique montre une relation robuste avec la croissance économique, tandis que les indices de liberté civile et de liberté politique sont jugés fragiles et souvent non significatifs. Ceci suggère que la caractéristique démocratique d'un régime n'affecte pas systématiquement la croissance économique quand la liberté économique est évaluée indépendamment de la liberté politique et civile. Les politiques économiques qui encouragent la diversion des ressources et découragent l'entrepreneuriat et l'investissement peuvent être adoptées dans des pays démocratiques, tandis que des régimes autocratiques peuvent adopter des politiques économiques qui favorisent des libertés économiques cruciales.

1 Abdiweli ALI et W. Mark CRAIN, « Institutional distortions, economics freedom, and growth », *Cato J.*, vol. 21, 2001, p. 415.

L'étude conclut que la qualité de l'infrastructure économique d'un pays n'est pas nécessairement liée à son régime politique ou à ses niveaux de libertés civiles. Les indices traditionnels de liberté ne capturent pas les dimensions pertinentes de la liberté qui influencent la croissance économique. Ce travail met en évidence la nécessité de distinguer entre les différentes formes de liberté lors de l'évaluation de leur impact sur la croissance économique et suggère que la liberté économique joue un rôle plus déterminant dans la promotion de la croissance que la liberté politique ou civile.

- **Gwartney James et al (2003) 1:** Dans (The Concept and Measurement of Economic Freedom), les auteurs enrichissent l'Indice de Liberté Économique du Monde (EFW) par l'ajout de données d'enquête sur les structures légales et les réglementations gouvernementales, visant à mieux saisir les dimensions de la liberté économique telles que les droits de propriété et les contraintes réglementaires. Cette démarche vise à offrir une représentation plus fidèle de la liberté économique, en soulignant l'importance du choix personnel, de l'échange volontaire, de la liberté de concurrence, et de la protection des personnes et de leurs biens. L'article s'attache à raffiner l'indice de liberté économique pour qu'il traduise plus fidèlement la réalité des politiques et institutions alignées sur la liberté économique, en prêtant une attention particulière aux droits de propriété et aux réglementations.

Les auteurs combinent des données objectives traditionnellement utilisées dans les rapports EFW avec des perceptions subjectives issues de données d'enquête. Cette méthode entend capturer avec plus de précision les éléments clés de la liberté économique.

L'intégration des données d'enquête dans l'indice EFW montre une amélioration notable de sa capacité à mesurer la liberté économique, démontrant une corrélation positive et significative entre une plus grande liberté économique et un meilleur développement économique.

- **Bornier Silvio et al (2004) 2 :** A travers cette études les auteurs ont exploré comment les facteurs politiques influencent la croissance économique à travers l'efficacité institutionnelle. Leur analyse repose sur les principes de la Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI), qui considère les institutions comme les règles définissant les

1 James GWARTNEY et Robert LAWSON, « The concept and measurement of economic freedom », *European Journal of Political Economy*, vol. 19, n° 3, 2003, p. 405-430.

2 Silvio BORNER, Frank BODMER et Markus KOBLE, « L'efficacité institutionnelle et ses déterminants », *Le rôle des facteurs politiques dans la croissance économique*, 2004.

interactions humaines et souligne leur rôle dans la croissance économique, l'efficacité, et la distribution des revenus.

L'étude établit une distinction entre les institutions économiques, qui façonnent les interactions de marché, et les institutions politiques, qui déterminent la structure étatique et le processus décisionnel politique. Les auteurs développent un cadre intégré manquant jusqu'alors dans la NEI, pour analyser à la fois l'impact des institutions sur le développement économique et les déterminants de la qualité institutionnelle. Ils se concentrent sur l'Argentine pour tester leurs hypothèses théoriques, utilisant le cadre analytique proposé pour examiner comment la qualité institutionnelle et la distinction entre démocratie et autocratie, ainsi que les cadres légaux et culturels traditionnels, influencent les performances économiques.

La principale conclusion est que la qualité des institutions, définie par la protection contre l'expropriation et mesurée à travers des indices comme l'ICRG et le BERI (Business Environment Risk Intelligence), joue un rôle déterminant dans les différences de revenu par tête entre les pays. Les auteurs soulignent que la démocratie facilite une croissance de meilleure qualité en offrant un cadre pour le développement et l'adaptation des institutions aux besoins locaux par des processus participatifs. Cependant, ils reconnaissent également les défis liés à l'opérationnalisation de leurs recommandations pour la construction institutionnelle dans des contextes divers, où les institutions démocratiques peuvent être faibles ou sous-développées.

- **Douglass North (2005)¹** : Dans cette œuvre séminale North explore en profondeur comment les économies se transforment au fil du temps. Adoptant une perspective multidisciplinaire, North examine les dynamiques du changement économique à travers l'histoire, l'économie et les sciences cognitives. Son but est de démêler les raisons derrière les divergences de croissance et de développement des économies à travers le monde, mettant un accent particulier sur le rôle central des institutions - règles, normes et croyances qui régissent les interactions économiques - dans le façonnement des performances économiques.

Pour atteindre cet objectif, North utilise une méthodologie qui intègre une analyse historique, des théories institutionnelles et des perspectives des sciences cognitives,

¹ Douglass C. NORTH, « Understanding the process of economic change », dans *Understanding the process of economic change*, [s.l.], Princeton university press, 2010.

soulignant l'importance de comprendre comment les intentions et les croyances humaines, ainsi que les structures qu'elles créent, influencent le changement économique. Il met en lumière comment les institutions se forment et évoluent, et comment elles sont essentielles pour réduire l'incertitude et créer de l'ordre dans le monde économique.

Les résultats de North révèlent que le changement économique est un processus complexe et continu, largement influencé par les perceptions humaines et les institutions. Il montre que l'efficacité adaptative des sociétés, leur capacité à ajuster leurs institutions face aux chocs et à évoluer vers des systèmes efficaces, est cruciale pour le développement économique durable. Toutefois, malgré des progrès dans la compréhension du changement économique, prédire l'avenir reste un défi majeur, en raison de la nature imprévisible et non ergodique du monde qui nous entoure.

L'étude approfondie de North souligne l'importance cruciale des institutions dans la détermination des trajectoires économiques et met en évidence les défis inhérents à la compréhension et à l'amélioration de la performance économique dans un monde en constante évolution. Son travail illustre comment une approche intégrée, embrassant l'histoire, l'économie et la cognition, peut éclairer notre compréhension du processus complexe de changement économique.

- **Acemoglu et al (2005)**¹ : Dans leur étude de 2004, (Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth), Acemoglu, Johnson et Robinson explorent l'impact décisif des institutions sur la croissance économique à long terme, utilisant des méthodes empiriques pointues, telles que des variables instrumentales et l'analyse économétrique. Ils examinent comment la qualité des institutions, influençant et étant influencée par la croissance économique, peut être isolée en utilisant les taux de mortalité des colons européens comme instruments d'analyse. Cette démarche permet de distinguer l'effet direct des institutions sur le développement économique, indépendamment d'autres facteurs comme la géographie ou le commerce international. Leur analyse révèle que les institutions jouent un rôle prépondérant dans les variations de développement économique entre les pays, affirmant que des institutions solides, caractérisées par la protection des droits de propriété et la liberté de commerce, sont essentielles pour une croissance durable. En somme, cette recherche démontre méthodiquement que les institutions constituent la pierre angulaire du développement économique à long terme.

¹ Daron ACEMOGLU, Simon JOHNSON et James A. ROBINSON, « Institutions as a fundamental cause of long-run growth », *Handbook of economic growth*, vol. 1, 2005, p. 385-472.

- **Kaufman Daniel et al (2008)**¹ : L'objectif de l'étude Kaufman 2008 est d'évaluer les progrès dans la mesure de la gouvernance en utilisant un cadre qui distingue entre les indicateurs mesurant des règles formelles et ceux évaluant leur application pratique ou les résultats. L'analyse met en lumière les forces et faiblesses de ces deux types d'indicateurs ainsi que leur complémentarité. Elle examine les perspectives d'experts comparées aux résultats d'enquêtes, et évalue l'intérêt des indicateurs de gouvernance agrégés par rapport à ceux individuels. L'étude propose des principes simples pour guider l'utilisation et l'amélioration des indicateurs de gouvernance existants et pour développer de nouveaux indicateurs. Ces principes incluent la divulgation transparente des marges d'erreur dans tous les indicateurs, l'exploitation de la diversité des indicateurs et de leurs complémentarités, la soumission de tous les indicateurs à un examen public et académique rigoureux, et le maintien d'attentes réalistes pour les futurs indicateurs.

Les résultats soulignent l'importance de reconnaître et de divulguer explicitement l'erreur de mesure présente dans tous types d'indicateurs de gouvernance, et mettent en valeur l'usage d'une diversité d'indicateurs et l'exploitation des complémentarités entre eux. L'étude recommande également de soumettre tous les indicateurs à un examen public et académique rigoureux et de garder des attentes réalistes quant aux futurs indicateurs. Elle appelle à une utilisation prudente des indicateurs de gouvernance, en évitant les fausses dichotomies entre les indicateurs « subjectifs » et « objectifs » ou entre les indicateurs agrégés et désagrégés, et reconnaît que la progression dans le développement de nouveaux indicateurs de gouvernance est susceptible d'être incrémentale plutôt que fondamentale.

- **Ugur Mehmet (2010)**² : Cette étude vise à faire le point sur le débat théorique et les constatations empiriques concernant l'impact des institutions sur la performance économique et les canaux à travers lesquels cet impact institutionnel se déploie. Cette revue est limitée aux travaux publiés jusqu'en 2004 en raison des limitations d'espace et de l'expansion de la littérature après 2004, un développement qui justifie une revue séparée en soi. L'article retrace l'évolution de l'approche institutionnelle, identifie les canaux par lesquels la qualité institutionnelle pourrait affecter la performance

¹ Daniel KAUFMANN et Aart KRAAY, « Governance indicators: where are we, where should we be going? », *The World Bank Research Observer*, vol. 23, n° 1, 2008, p. 1-30.

² Mehmet UGUR, « Institutions and economic performance: a review of the theory and evidence », *Available at SSRN 2102746*, 2010, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2102746 (Page consultée le 7 avril 2024).

économique, rapporte les résultats empiriques et évalue la contribution de l'approche institutionnelle à l'analyse économique et à la conception des politiques. Les constatations suggèrent que l'approche institutionnelle a apporté des contributions théoriques et empiriques à la recherche en économie et a inspiré le débat politique, mais le débat est déséquilibré avec son focus uniquement sur les pays en développement.

Les résultats de cette étude mettent en lumière l'importance de la qualité institutionnelle comme déterminant majeur de la performance économique. Ils suggèrent que les institutions qui forment la structure d'incitation d'une société, et par conséquent, les institutions politiques et économiques, sont les déterminants sous-jacents de la performance économique. L'analyse offre un aperçu détaillé de la manière dont les institutions, à travers leurs rôles en tant que contraintes humainement conçues (par exemple, règles, lois, constitutions), contraintes informelles (par exemple, normes de comportement, conventions, codes de conduite volontaires) et leurs caractéristiques d'application, définissent la structure d'incitation des sociétés et des économies, impactant ainsi la performance économique à long terme.

- **Valeriani Elisa, & Peluso Sara (2011) ¹** : L'étude examine l'influence de la qualité des institutions sur la croissance économique et le développement sur une période de soixante ans (1950-2009), impliquant 181 pays à différents niveaux de développement. Elle exclut les économies fortement dépendantes des exportations de pétrole. À travers l'utilisation de modèles de régression groupée et à effets fixes, l'étude évalue l'impact de trois indicateurs institutionnels : les libertés civiles, la qualité du gouvernement, et le nombre de joueurs de veto, tout en contrôlant pour la formation brute de capital, l'éducation, et l'infrastructure. Les résultats démontrent un impact positif significatif de la qualité institutionnelle sur la croissance économique, avec des effets plus marqués des libertés civiles dans les pays en développement et du nombre de joueurs de veto dans les pays développés. La qualité du gouvernement influence également positivement la croissance, particulièrement dans les pays en développement.

L'étude souligne l'importance cruciale des institutions pour la croissance économique et le développement, tout en reconnaissant les défis liés à la mesure de la qualité

¹ Elisa VALERIANI et Sara PELUSO, « The impact of institutional quality on economic growth and development: An empirical study », *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, vol. 1, n° 6, 2011, p. 1-25.

institutionnelle et la nécessité d'une compréhension plus nuancée de son impact en fonction du contexte de développement.

- **Acemoglu et al (2012)¹** : L'essence de leur recherche repose sur l'investigation des raisons pour lesquelles certaines nations connaissent la prospérité tandis que d'autres languissent dans la pauvreté. Leur objectif est de dévoiler les racines du développement économique et les causes de la divergence de prospérité à travers le monde, en examinant les facteurs historiques, économiques et politiques qui influencent les trajectoires de développement des nations. Ils contestent les explications simplifiées qui pointent vers la géographie, la culture, ou des politiques économiques isolées comme causes premières.

Leurs résultats principaux identifient la dichotomie entre institutions inclusives et extractives, soulignant que les premières encouragent le développement économique en promouvant la participation large dans l'économie et la politique, tandis que les secondes inhibent la croissance en concentrant les richesses et le pouvoir entre les mains d'une minorité. Les auteurs mettent en exergue le rôle prépondérant des institutions économiques et politiques comme déterminants du succès ou de l'échec économique d'une nation, ces institutions modelant les incitations et influençant ainsi la capacité d'innovation, d'investissement et de développement. Ils discutent également la dynamique du changement institutionnel, mettant en lumière l'importance des moments historiques critiques qui favorisent les réformes vers plus d'inclusivité. Enfin, ils valorisent le concept de destruction créatrice, arguant que les institutions inclusives stimulent le progrès en permettant le remplacement des vieilles idées par de nouvelles, contrairement aux institutions extractives qui cherchent à préserver le statu quo.

À travers une série d'études de cas s'étalant de l'Antiquité aux économies modernes, Acemoglu et Robinson appliquent leur théorie à divers contextes, offrant ainsi une explication aux trajectoires économiques de pays aussi divers que les États-Unis, le Royaume-Uni, la Colombie et la Chine. "Why Nations Fail" propose un cadre théorique solide pour comprendre le développement économique à travers les institutions, accentuant la nécessité des réformes institutionnelles pour une croissance durable et la prospérité.

¹ James A ROBINSON et Daron ACEMOGLU, *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, [s.l.], Profile London, 2012.

- **Saima Nawaz (2014) ¹** : Cette recherche, explore l'impact des institutions sur la croissance économique en analysant des données de 56 nations de 1981 à 2010. Pour évaluer la qualité institutionnelle, l'étude s'appuie sur six indicateurs fournis par les données ICRG, reconnus pour leur influence sur la croissance économique et conformes à la conceptualisation des institutions. Ces indicateurs incluent la stabilité gouvernementale, le profil d'investissement, le contrôle de la corruption, le respect de la loi et de l'ordre, la responsabilité démocratique, et la qualité de la bureaucratie. Cette étude utilise des données panel pour ces pays, recueillies tous les cinq ans au cours de la période mentionnée. Le panel est segmenté en deux catégories basées sur le revenu : les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire sont considérés comme en développement, tandis que ceux à revenu intermédiaire élevé et élevé sont classés comme développés. Les résultats empiriques indiquent que l'amélioration de la qualité institutionnelle stimule la croissance économique, avec un effet plus prononcé observé dans les pays développés par rapport aux pays en développement.

- **Massil Joseph Keneck (2016) ²** : La recherche menée par Joseph Keneck Massil, s'attache à une analyse exhaustive des institutions, leur transformation au fil du temps et les éléments influençant leur efficacité. Ce travail ne repose pas sur une collecte de données empiriques propre, mais procède plutôt à une revue complète des écrits scientifiques s'étalant sur de nombreuses années et couvrant une large gamme de thématiques liées aux sciences économiques, politiques, et sociales. L'objectif principal est de démêler la complexité entourant les institutions en dévoilant les différentes définitions, théories de changement, et facteurs déterminants leur qualité, tel que discuté par des figures de proue dans ce champ, notamment Douglas North, Daron Acemoglu, et James Robinson. La méthode adoptée est une analyse critique et théorique de la littérature, permettant de mettre en exergue les diverses théories sur le changement institutionnel et d'identifier les multiples facteurs influençant la qualité des institutions. Cette étude conclut sur la nécessité d'une approche nuancée pour comprendre le changement et la qualité institutionnelle, soulignant leur rôle essentiel dans le développement économique et la croissance.

¹ Saima NAWAZ, « Growth effects of institutions: A disaggregated analysis », *Economic Modelling*, vol. 45, 2015, p. 118-126.

² Joseph Keneck MASSIL, « Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique », [s.d.].

- **Wanjuu Lazarus Z & Pierre le Roux (2017) ¹** : Cette étude se veut pour pallier la carence de recherches empiriques concernant l'influence des institutions économiques sur le développement économique des pays de la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (ECOWAS). Reconnues comme les principaux catalyseurs de la croissance économique, les institutions jouent un rôle déterminant dans la distribution des ressources, telles que le capital humain et physique.

Cette recherche vise à explorer l'influence des institutions économiques sur la croissance économique des pays membres de l'ECOWAS. L'étude adopte une approche de causalité, utilisant des techniques de recherche économétrique telles que les tests de racine unitaire et de cointégration pour déterminer les propriétés temporelles des données ; elle emploie également des modèles de correction d'erreur vectorielle et de régression de cointégration pour estimer les paramètres de la population. Les données analysées proviennent de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (UNCTAD), de Transparency International (TI) et de la base de données de la Heritage Foundation. Les variables étudiées incluent le produit intérieur brut (PIB) réel par habitant (RGDPPC), l'indice de perception de la corruption (CPI), la protection des droits de propriété (PROPRGT), l'investissement privé par habitant (INVESPC), les dépenses gouvernementales par habitant (GOEXPPC) et l'ouverture au commerce (TRAOPN). L'analyse des données a révélé que les institutions économiques, symbolisées par l'indice des droits de propriété, favorisent la croissance du PIB réel par habitant au sein de l'ECOWAS. L'indice de perception de la corruption n'a pas réussi à stimuler la croissance du PIB réel par habitant dans l'ECOWAS. Par ailleurs, toutes les autres variables, à l'exception de l'ouverture commerciale, ont contribué à la croissance.

- **Dzioniczek Kozłowska & Rafał Matera (2020) ²** : L'étude examine en profondeur les hypothèses institutionnelles d'Acemoglu et Robinson, telles que présentées dans leur ouvrage influent, "Why Nations Fail". L'objectif est d'explorer comment ces hypothèses devraient être interprétées, en se concentrant sur les distinctions entre institutions

¹ Lazarus Z. WANJUJU et Pierre LE ROUX, « Economic institutions and economic growth: Empirical evidence from the Economic Community of West African States », *South African Journal of Economic and Management Sciences*, vol. 20, n° 1, 11 décembre 2017, <https://doi.org/10.4102/sajems.v20i1.1607> (Page consultée le 8 avril 2024).

² Joanna DZIONEK-KOZŁOWSKA et Rafał MATERA, « Which Institutions Are Really Needed to Reach Wealth? A Clarification of Acemoglu and Robinson's Concept », *Historyka studia metodologiczne*, vol. 50, 2020, p. 377-395.

inclusives et extractives, et en les comparant à d'autres approches en économie du développement. En outre, l'article met en lumière la perspective historique de la recherche sur les institutions, utilisant des expériences naturelles historiques et des méthodes comparatives.

Les auteurs soutiennent que pour comprendre pleinement l'hypothèse institutionnelle d'Acemoglu et Robinson et leur rejet catégorique d'autres hypothèses sur le développement économique, il est crucial de revenir à la notion fondamentale d'institutions. Ils avancent que "Why Nations Fail" se concentre principalement sur les institutions formelles, limitant ainsi la portée de leur analyse. Cela, selon eux, appauvrit la perspective de recherche proposée dans le livre.

Le papier identifie que, bien que "Why Nations Fail" offre de nombreux exemples convaincants, la précision et la cohérence de ses généralisations ne sont pas son point fort. Cette situation pourrait être partiellement due au fait que le livre vise un large public, sacrifiant parfois la précision scientifique au profit de la simplicité. Les auteurs reconnaissent la valeur de la contribution d'Acemoglu et Robinson à la théorie du développement économique, en particulier leur accent sur l'impact bénéfique du marché libre et de la démocratie, tout en soulignant le rôle de l'État de droit et la nécessité de la centralisation politique.

L'article conclut que, malgré les ambiguïtés théoriques concernant le concept d'Acemoglu et Robinson, le message principal selon lequel les décisions des autorités ont un impact significatif sur l'inclusion de nouveaux groupes sociaux dans les activités politiques et économiques, et donc sur le développement économique des sociétés, est valable. Cependant, l'omission des facteurs liés à la culture dans le développement économique est injustifiée selon leur théorie. Enfin, l'article souligne que les institutions formelles et inclusives, stables et fondées sur des principes démocratiques, sont essentielles pour atteindre la prospérité et la puissance, tout en reconnaissant la nécessité d'une approche plus large qui inclut à la fois les institutions formelles et informelles.

- **Kouchad Issam (2020)¹** : Dans leur étude, les auteurs cherchent à comprendre l'impact des régulations économiques sur la croissance dans la région MENA, une zone marquée par une croissance économique faible malgré d'importantes ressources. Ils pointent du doigt l'environnement institutionnel, notamment la réglementation des affaires, comme un déterminant clé potentiel de la croissance économique, selon diverses littératures. Leur travail s'inscrit dans le cadre de l'évaluation de cet environnement à travers l'indice Doing Business de la Banque Mondiale, estimant un modèle à effets aléatoires sur un panel de 13 pays de la région MENA de 2010 à 2017.

L'étude révèle que malgré les réformes, la région MENA affiche une performance médiocre dans le classement Doing Business, impliquant un besoin persistant d'améliorer son climat d'affaires. Les résultats économétriques montrent que la réglementation des affaires a un effet positif significatif sur la croissance économique, soulignant l'importance d'un environnement réglementaire adéquat. De plus, l'efficacité du gouvernement et la qualité des politiques publiques sont mises en avant comme facteurs influençant positivement la croissance. Toutefois, l'investissement direct étranger (IDE) et la croissance démographique n'ont pas montré d'impact significatif dans ce contexte.

Les auteurs concluent que pour stimuler la croissance économique dans la région MENA, il est crucial de poursuivre les efforts pour améliorer le climat des affaires et renforcer les institutions économiques. Ils recommandent une attention particulière à l'allègement du fardeau réglementaire et à la promotion d'un environnement plus propice à l'investissement et à l'entrepreneuriat. Cette étude contribue ainsi à une meilleure compréhension des leviers de croissance économique dans la région MENA et met en évidence le rôle central des institutions et de la réglementation dans le développement économique.

- **Erdogan Sinan & Acaravaci Ali (2022)²** : Dans leur recherche Erdogan Sinane et Acaravci A se penchent sur la dynamique de développement en Afrique Sub-Saharienne entre 1990 et 2016, une région qui se distingue par sa persistance dans la pauvreté

¹ Issam KOUCHAD et Brahim DINAR, « Les institutions et la croissance économique: l'indicateur Doing Business et la croissance économique de la région MENA », *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, vol. 1, n° 3, 2020, p. 298-318.

² Sinan ERDOGAN et Ali ACARAVCI, « On the Nexus Between Institutions and Economic Development: An Empirical Analysis for Sub-Saharan African Countries », *The European Journal of Development Research*, vol. 34, n° 4, août 2022, p. 1857-1892, <https://doi.org/10.1057/s41287-021-00445-6>.

malgré un potentiel considérable. Ils se concentrent sur l'impact des variables institutionnelles et économiques sur la croissance économique, utilisant des méthodes d'analyse de données de panel de deuxième génération. Cette approche permet une exploration approfondie des divers facteurs susceptibles d'influencer le développement économique dans ces pays. Les auteurs constatent que certains facteurs, tels que la démocratie, la paix, l'expansion du marché et la croissance démographique, contribuent positivement et de manière significative à la croissance économique, tandis que l'investissement direct étranger montre un impact négatif. D'autre part, la dette totale, les niveaux d'investissement et la corruption semblent avoir un effet négatif sur le développement, bien que cet impact ne soit pas statistiquement significatif. L'étude révèle également que l'effet de l'urbanisation sur le développement économique varie en fonction de la méthodologie d'estimation employée. Sinan et Acaravci concluent que, pour catalyser le développement économique en Afrique Sub-Saharienne, il est impératif d'améliorer le cadre institutionnel et de régulation. Leur travail souligne la nécessité d'adopter des politiques qui allègent la réglementation des affaires et encouragent un environnement plus attractif pour l'investissement et l'entrepreneuriat.

3. Analyse des théories de North et Acemoglu à travers les indicateurs de Fraser et Freedom House : expériences et cas pratiques

Dans cette section, nous entreprenons une analyse rigoureuse afin d'évaluer les théories institutionnelles de Douglass North et Daron Acemoglu, en nous appuyant sur deux indicateurs clés : l'Indice de liberté économique du Fraser Institute et l'Indice de la liberté dans le monde de Freedom House. Cette démarche vise à explorer de manière approfondie l'impact des institutions formelles et informelles, ainsi que la distribution du pouvoir économique et politique, sur le développement économique des pays. L'objectif est de mettre en lumière comment ces indicateurs peuvent, conjointement, fournir des preuves empiriques à l'appui ou contester les postulats centraux des théories de ces deux éminents auteurs.

North a souligné l'importance cruciale des institutions dans la détermination des trajectoires de développement économique, mettant l'accent sur le rôle des structures formelles et informelles. Acemoglu, quant à lui, a distingué les institutions inclusives, qui partagent le pouvoir et favorisent la prospérité, des institutions extractives, qui concentrent le pouvoir et entravent le développement. À travers l'analyse des données fournies par l'Indice de liberté économique du Fraser Institute et l'Indice de Freedom House, nous chercherons à comprendre comment la liberté économique et les droits politiques et civils interagissent pour façonner les environnements institutionnels à travers le monde.

Cette section explorera donc la pertinence de ces théories en examinant une variété de contextes nationaux, en s'efforçant de déceler les modèles de gouvernance qui soutiennent ou inhibent le développement. En scrutant les nuances des indices de liberté économique et politique, nous aspirons à dévoiler les dynamiques institutionnelles qui sous-tendent le succès économique et social, ou au contraire, qui conduisent à des impasses de développement.

En somme, notre analyse se propose non seulement de tester la validité des perspectives institutionnelles de North et Acemoglu à travers le prisme de ces indicateurs internationalement reconnus, mais aussi d'identifier les enseignements à tirer de ces observations. Ce faisant, nous espérons contribuer à une compréhension plus nuancée des mécanismes par lesquels les institutions façonnent les économies et les sociétés, tout en soulignant les implications pour la formulation de politiques visant à promouvoir un développement économique durable et inclusif.

3.1.L'expérience de Singapour : La cité État

Singapour se présente comme une cité-État souveraine, située à l'extrémité sud de la péninsule malaisienne. Ancienne colonie britannique, elle a également été membre de la Fédération de Malaisie avant d'accéder à l'indépendance en 1965¹.

Depuis lors, Singapour dispose de sa propre devise, le dollar singapourien. Cette île se distingue de bien des manières, notamment par son incroyable diversité culturelle, mélangeant différentes ethnies et croyances. Sa population est composée de 74 % de Chinois, 13 % de Malais, 9 % d'Indiens et 3 % d'autres origines, incluant des expatriés et des travailleurs étrangers venus du monde entier².

Quatre langues officielles y sont parlées : l'anglais, le mandarin, le malais et le tamoul. En dépit de sa superficie limitée à 725 km², Singapour jouit d'une activité intense tant au niveau de son aéroport que de son port maritime, comptant parmi les plus animés de la planète. Le Parti d'action populaire (PAP), au pouvoir depuis l'indépendance du pays, a été un acteur majeur de l'évolution économique de Singapour, se concentrant notamment sur l'augmentation du PIB et sur l'expansion économique.

¹ Huchon et al. - au nom de la commission des Affaires économiques et du Plan (1) à la suite d'une mission effectuée e.pdf, [s.d.], <https://www.senat.fr/rap/r00-248/r00-2481.pdf> (Page consultée le 12 avril 2024)p.11.

² Wing On LEE et Suzanne S. CHOO, « Citoyenneté cosmopolite : apprendre par la participation sociale et civique à Singapour », *Revue internationale d'éducation de Sèvres*, n° 88, 1 décembre 2021, p. 53-62, <https://doi.org/10.4000/ries.11407>.

1. Evolution du PIB

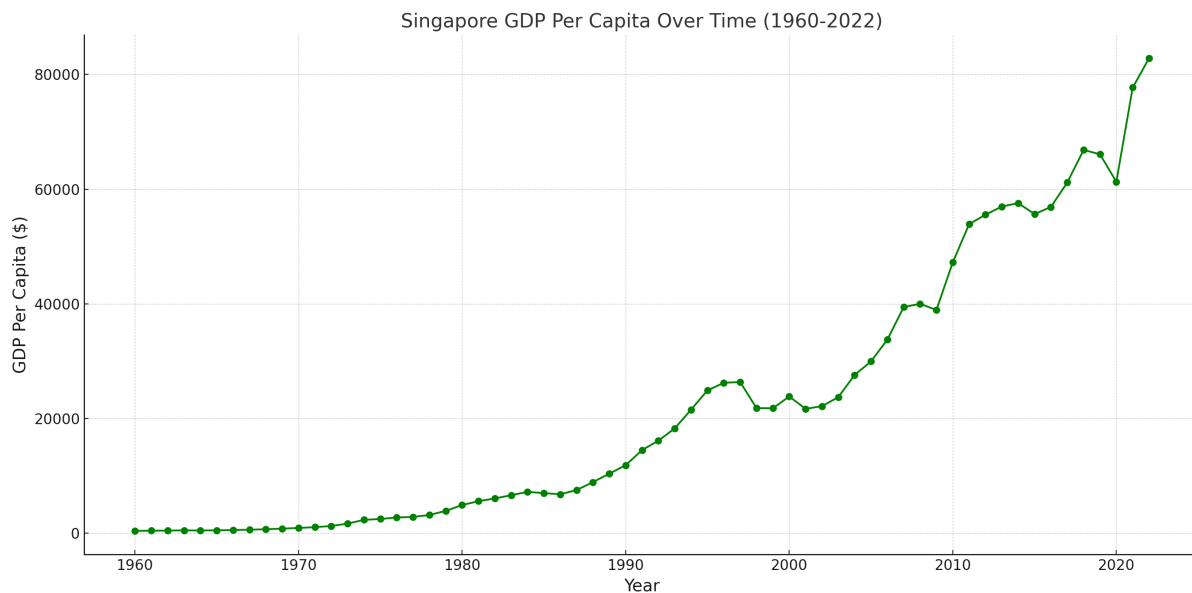
Au cours des dernières décennies, Singapour a enregistré une croissance impressionnante de son PIB et de son PIB par habitant, comme le démontrent les graphiques 1 et 2. En 1965, ce dernier se situait à 516 dollars US¹, marquant le début d'une période de croissance économique remarquable pour le pays.

Figure 3.4: Évolution PIB Singapour de 1960- 2022



Source : Auteur à partir des données de la Banque Mondiale

Figure 3.5: Évolution PIB/habitant Singapour de 1960- 2022



Source : Auteur à partir des données de la Banque Mondiale

¹ Singapore GDP 1960-2024, <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/SGP/singapore/gdp-gross-domestic-product> (Page consultée le 11 avril 2024).

Dès son accession à l'indépendance, Singapour bénéficiait déjà d'une position économique avantageuse par rapport à ses voisins, avec un PIB par habitant supérieur à celui de la Malaisie (310 dollars US la même année) et de l'Indonésie (53 dollars US en 1967, selon la Banque mondiale).

Cette performance économique s'explique en partie par l'héritage colonial de Singapour, ancienne colonie britannique, qui disposait dès les années 1960 d'un statut de hub commercial avec une monnaie convertible liée à la livre sterling, un système juridique inspiré du modèle britannique et une infrastructure de transport et de commerce déjà bien développée¹. La cité-État a ainsi bénéficié d'une croissance soutenue jusqu'à une certaine stagnation dans les années 1990. Néanmoins, le début du nouveau millénaire a marqué un nouvel élan de croissance, avec un PIB par habitant qui a atteint un sommet de 66 174 dollars US en 2018. Ces graphiques illustrent avec éloquence la rapidité de la croissance économique de Singapour, qui a rejoint le rang des pays développés occidentaux en seulement cinquante ans. En 2019, le PIB par habitant de Singapour égalait presque celui des États-Unis, avec 65 233 dollars US pour Singapour contre 65 118 dollars US pour les États-Unis.

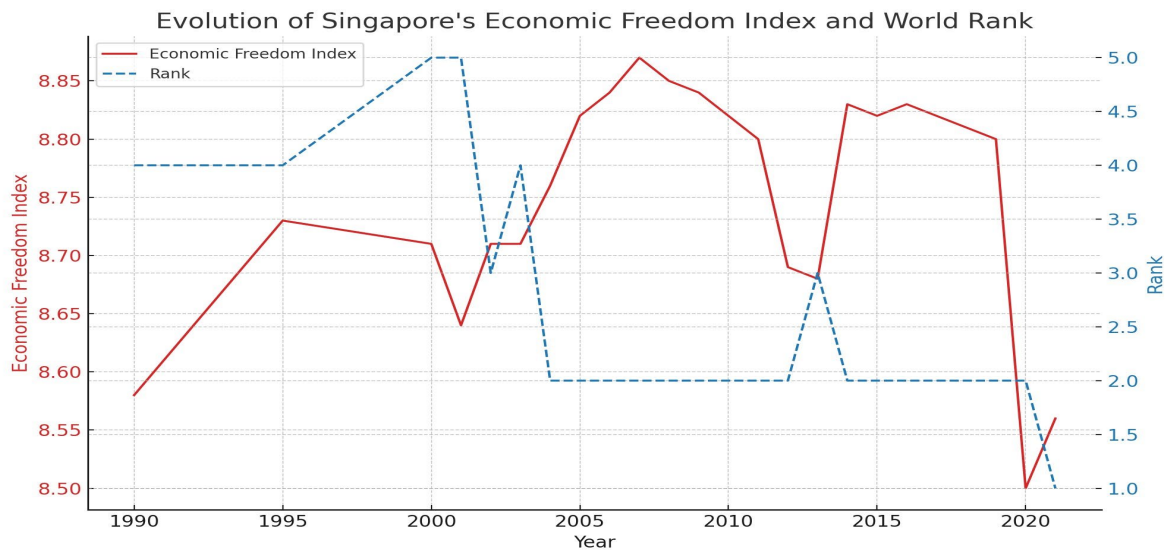
L'évolution du PIB de Singapour révèle plusieurs phases distinctes de développement. Le premier graphique montre une progression économique plus modeste de 1965 au milieu des années 1990, suivie d'une période de forte expansion après le passage à l'an 2000.

2. Degré de liberté économique

L'analyse de l'évolution de l'indice global de liberté économique de Singapour, tel que mesuré par l'indice de Fraser (figure N° 6), met en lumière une tendance à la hausse soutenue et une position de leadership constante au niveau mondial. Dès 1990, Singapour enregistre un indice de 8.58, se hissant à la 4ème place mondiale. Cette performance de départ remarquable met en avant un environnement d'affaires extrêmement propice, caractérisé par une économie ouverte et libérale.

¹ Irene Y. H. NG, « BEING POOR IN A RICH “NANNY STATE”: DEVELOPMENTS IN SINGAPORE SOCIAL WELFARE », *The Singapore Economic Review*, vol. 60, n° 03, août 2015, p. 2, <https://doi.org/10.1142/S0217590815500381>.

Figure 3.6: Évolution indice de liberté économique globale Singapour 1990- 2020



Source : Auteur à partir Base de données Fraser Institute

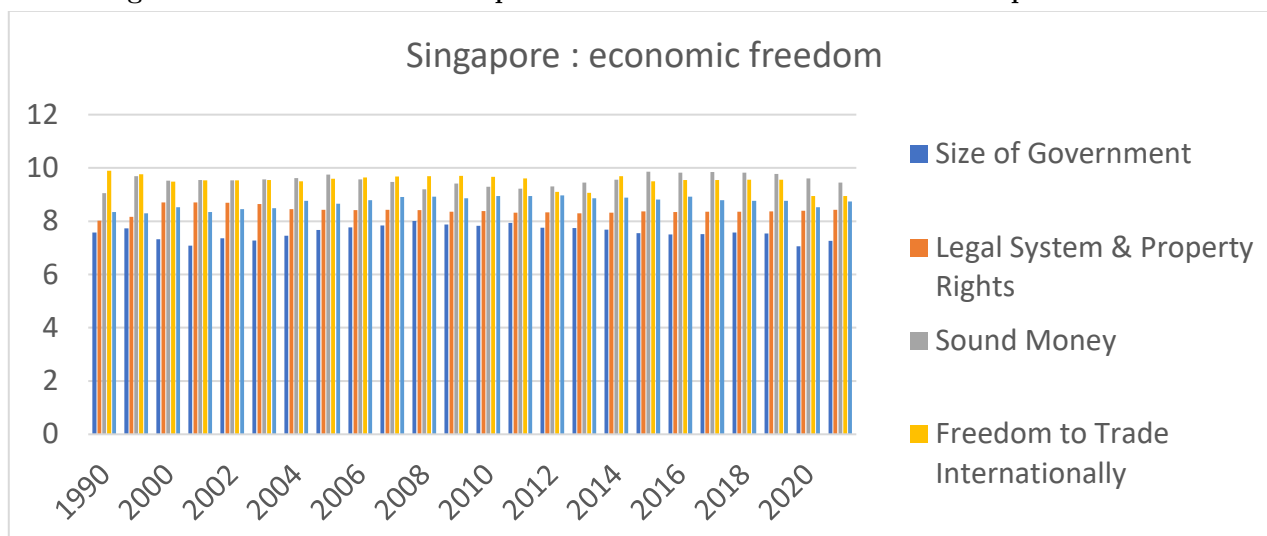
Dans le milieu des années 90, on constate une légère amélioration de cet indice, Singapour atteignant 8.73 en 1995 tout en conservant sa 4ème place. Cette amélioration souligne l'évolution positive des conditions économiques et affirme la position de Singapour comme un pôle économique majeur sur la scène internationale.

Au tournant du millénaire, un léger ajustement de l'indice à 8.71 en 2000 voit Singapour reculer à la 5ème place. Néanmoins, cette légère baisse ne remet pas en cause la solidité de sa politique économique, Singapour se maintenant fermement dans le premier quartile mondial. Les années 2001 et 2002 montrent une variation minimale de l'indice, reflétant la capacité de Singapour à naviguer à travers les dynamiques économiques mondiales changeantes. En 2002, l'indice remonte à 8.71, catapultant Singapour à la 3ème place mondiale.

Cette exploration détaillée met en exergue la constance et l'excellence des performances de Singapour en matière de liberté économique. Les diverses composantes de cet indice, incluant la taille du gouvernement, le système juridique et les droits de propriété, la stabilité monétaire, la liberté de commerce international, et la régulation, illustrent l'engagement profond de Singapour en faveur d'une politique économique équilibrée et transparente.

3. Évolution des composantes clés de l'indicateur de liberté économique selon l'Institut Fraser :

Figure 3.7: Évolution des composantes de l'indice de liberté économique 1990-2020



Source : Auteur à partir Base de données Fraser Institute

▪ Taille du gouvernement :

Le score démarre à 7,58 en 1990 et connaît de légères fluctuations pour atteindre 7,26 en 2021. Singapour est connu pour un modèle économique où l'État joue un rôle actif, notamment à travers des entreprises publiques, tout en maintenant une politique fiscale prudente. La stabilité des scores reflète un équilibre constant entre intervention gouvernementale et efficacité économique.

▪ Système juridique et droits de propriété :

Singapour a toujours eu des scores élevés dans cette catégorie, démarrant à 8,02 et se maintenant autour de 8,43 en 2021. Cela reflète la robustesse de son système juridique et le respect rigoureux des droits de propriété, éléments clés de son succès économique et de sa capacité à attirer des investissements étrangers.

▪ Argent sain :

Les scores ont commencé à un niveau élevé (9,05 en 1990) et sont restés élevés tout au long de la période, culminant à 9,86 en 2015 avant de légèrement diminuer à 9,45 en 2021. Ces scores témoignent de la politique monétaire stable et de la faible inflation qui caractérisent Singapour, en cohérence avec son rôle de centre financier international.

▪ Liberté de commercer internationalement :

Avec des scores commençant à 9,9 en 1990 et se maintenant proches de cette valeur jusqu'en 2020 (avec une légère baisse à 8,94 en 2020 et 2021), cela indique un haut degré d'ouverture commerciale. Singapour est l'un des ports les plus actifs et des centres commerciaux les plus

ouverts du monde, et ces scores élevés sont attendus pour un hub commercial de cette envergure.

▪ **Réglementation :**

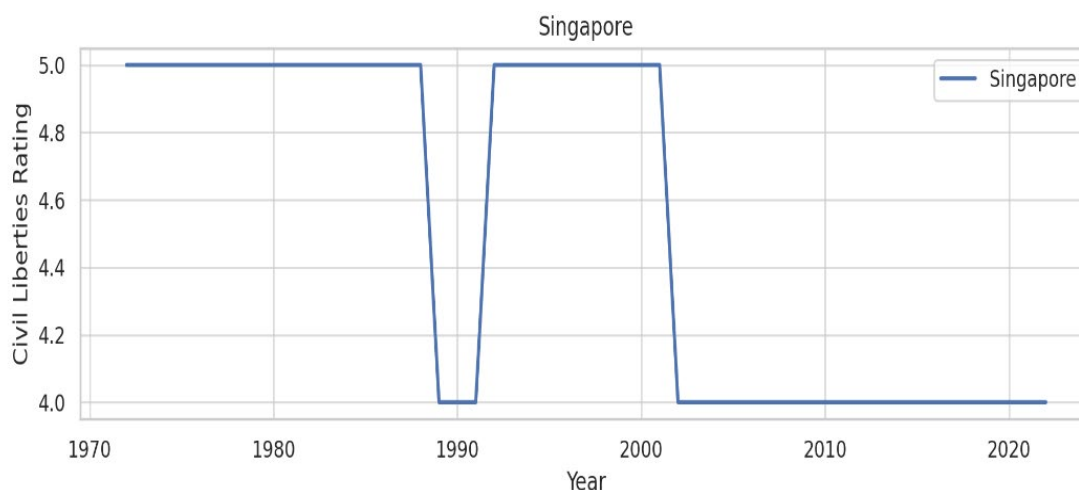
Ce score commence à 8,35 et se termine à 8,74 en 2021, montrant une tendance assez stable avec un environnement réglementaire favorable aux affaires. Singapour est célèbre pour son efficacité administrative et ses réglementations propices à l'entrepreneuriat et au commerce. En résumé, les données suggèrent que Singapour a maintenu un cadre politique stable qui favorise la liberté économique, avec des politiques monétaires et commerciales solides et un système juridique fiable. La légère baisse de la liberté de commercer internationalement en 2020 et 2021 pourrait refléter les impacts à court terme de la pandémie de COVID-19 sur le commerce mondial, mais la réponse de Singapour à la pandémie et sa gestion des politiques économiques restent parmi les plus robustes et les plus proactives au monde.

4. Evolution de l'indicateur de liberté global dans le monde de « freedom house »

▪ **Les libertés civiles :**

La liberté civile à Singapour a été constant, avec un score de 4, de 2018 à 2022. Ce score est sur une échelle où 1 représente le plus haut niveau de liberté civile et 7 le plus bas. Ainsi, un score de 4 suggère un niveau modéré de liberté civile (figure N° 8).

Figure 3.8: Évolution de l'indice des liberté civiles (freedom house) 1970-2020



Source : Auteur à partir Base de données Freedom House

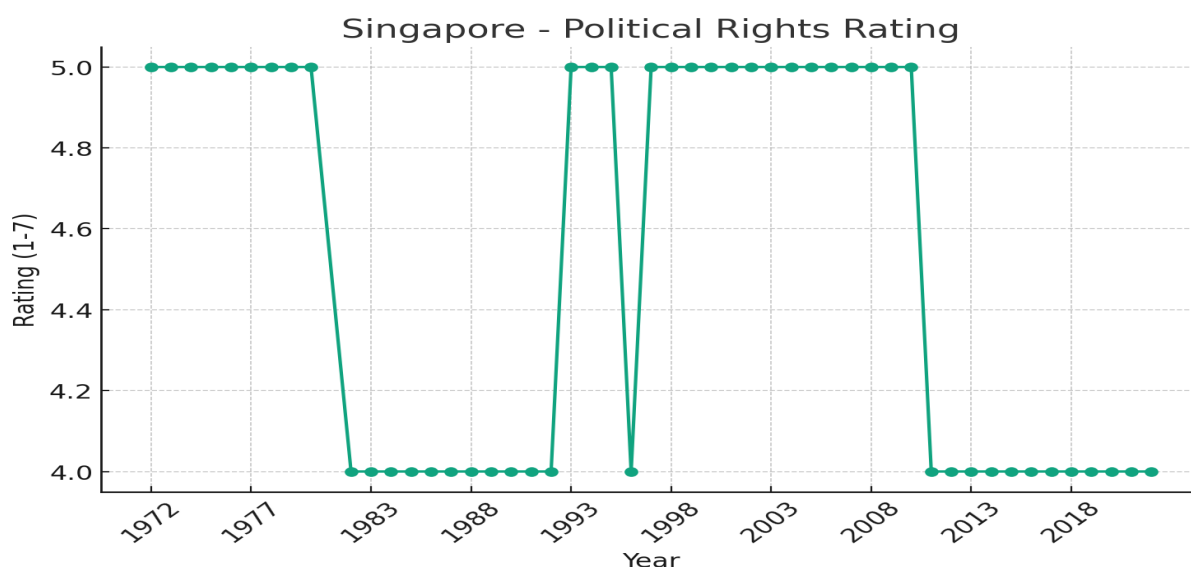
Singapour est connu pour son gouvernement stable, son économie prospère et son niveau de vie élevé. Cependant, il a également été critiqué pour ses restrictions sur les libertés civiles, notamment la liberté d'expression, la liberté de presse et le droit de rassemblement. Le gouvernement singapourien justifie souvent ces restrictions par la nécessité de maintenir l'ordre

social, la sécurité nationale et l'harmonie religieuse. Bien que Singapour offre un degré de sécurité et d'efficacité administrative élevé à ses citoyens, ces avantages viennent avec certaines limitations en matière de liberté d'expression et de participation politique. Les lois strictes sur la diffamation, les rassemblements publics et les médias peuvent limiter le débat public et la critique du gouvernement. Ce score de 4 reflète donc un équilibre entre un contrôle gouvernemental relativement élevé sur certaines libertés et la fourniture de services publics efficaces et d'une sécurité élevée.

▪ **Les libertés politiques :**

L'analyse de l'évolution de l'indice des droits politiques de Singapour révèle une trajectoire relativement stable, ponctuée de quelques variations significatives voire (figure N° 9).

Figure 3.9: Évolution de l'indice des droits politiques 1972-2020



Source : Auteur à partir Base de données Freedom House

De 1972 à 1981, le pays a enregistré un score constant de 5, suggérant un niveau modéré de restrictions en matière de droits politiques. Cette période pourrait être interprétée comme une phase de consolidation politique post-indépendance, marquée par un effort de stabilisation interne.

Une notable amélioration survient en 1982, avec une progression vers un score de 4, qui se maintiendra jusqu'en 1992. Cette amélioration suggère une période durant laquelle Singapour aurait pu connaître des réformes politiques favorisant une légère ouverture ou une meilleure garantie des droits politiques. Cependant, le score retombe à 5 en 1993 et reste inchangé jusqu'en 1996, indiquant un possible resserrement des politiques ou une moindre tolérance à l'égard de la dissidence politique.

La fluctuation entre les scores de 4 et 5 dans les années suivantes jusqu'en 2004 pourrait refléter une période d'ajustements politiques où le gouvernement a alterné entre des mesures restrictives et des ouvertures en réponse à des dynamiques internes ou externes.

De 2005 à 2010, Singapour a retrouvé une stabilité avec un score de 5, période au cours de laquelle le cadre politique est peut-être devenu plus prévisible mais également plus contrôlé. La transition vers un score stable de 4 à partir de 2011 et jusqu'en 2022 marque une période prolongée qui pourrait indiquer une normalisation des pratiques politiques favorisant une certaine ouverture, sans pour autant signifier une libéralisation politique complète.

Il est crucial de souligner que ces scores, sur une échelle où un score inférieur signifie une meilleure situation des droits politiques, ne capturent qu'un aspect de la réalité politique de Singapour. Ils ne rendent compte ni de la complexité des libertés civiles, ni de la qualité globale de la gouvernance. Les périodes de score amélioré à 4 reflètent des moments où le gouvernement pourrait avoir adopté des politiques plus favorables à la participation politique et à la protection des droits politiques, bien que ces périodes ne correspondent pas nécessairement à une démocratisation au sens large.

Ces scores illustrent les nuances de la gestion politique à Singapour, reflétant un équilibre entre la stabilité et les ajustements politiques, dans un contexte où la gouvernance efficace a souvent été privilégiée au détriment d'une pluralité politique étendue.

3.2. L'expérience Chinoise

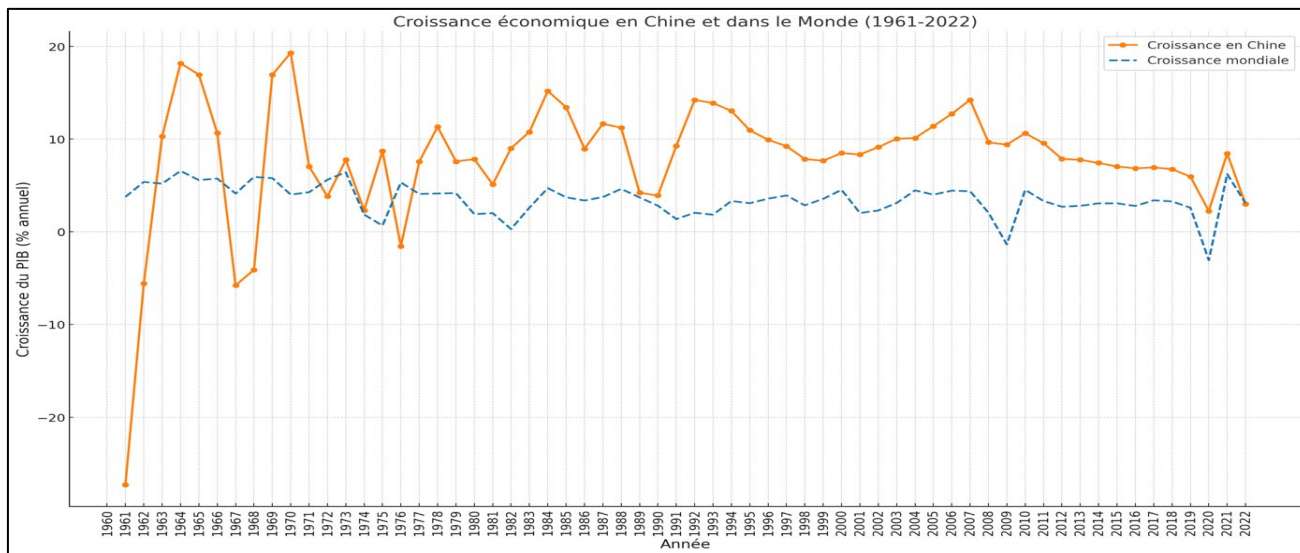
L'essor économique chinois entre 1978 et 2021 a été fulgurant, affichant une croissance annuelle moyenne de 8,4 %, nettement au-dessus de la moyenne globale de 6,2 %. Dans le contexte d'une économie mondiale en évolution, la Chine a remarquablement accru son PIB, le multipliant par 60 en quatre décennies, le faisant passer de 293,6 milliards USD à 17 730 milliards USD, contrastant avec un triplement du PIB mondial de 26 266,7 milliards à 97150 milliards USD¹.

Cette expansion économique, ancrée dans des réformes institutionnelles profondes et une ouverture progressive vers l'économie de marché, a propulsé la Chine au rang de deuxième économie mondiale, derrière les États-Unis dont le PIB s'élevait à 23320 milliards USD en 2021. La part du PIB chinois dans l'économie globale a grimpé de manière impressionnante, passant de 1,7% à 18,3 % sur la même période, reflétant la transition réussie du pays d'un

¹ *Actu-éco : la croissance économique de la Chine* / Melchior, [s.d.], <https://www.melchior.fr/actualite/actu-eco-la-croissance-economique-de-la-chine> (Page consultée le 12 avril 2024).

système planifié à une dynamique économique libéralisée et compétitive. La progression comparative de la croissance chinoise par rapport à celle du monde est illustrée dans le graphique suivant N° 14.

Figure 3.10: Évolution du taux de croissance PIB chine et monde -1961à 2022



Source : Auteur à partir des données de la Banque Mondiale

L'examen des facteurs clés de la rapide ascension économique de la Chine révèle que les réformes entamées en 1978 ont été cruciales dans l'affirmation du pays comme une grande puissance économique. Ces réformes ont ouvert et modernisé une économie chinoise jusqu'alors isolée. Le (miracle chinois) s'illustre à travers plusieurs transformations significatives¹ :

- L'augmentation considérable de la part des exportations et importations de biens et services dans le PIB, qui est passée de 9,7 % en 1978 à 37,4 % en 2018 ;
- Un accroissement spectaculaire des investissements directs étrangers, de seulement 80 mille dollars en 1979 à 235,4,48 milliards de dollars en 2018 ;
- Une nette amélioration des indicateurs de développement humain, notamment une élévation de l'espérance de vie, de 65,9 ans en 1978 à 76,7 ans en 2018, et une réduction considérable du taux de pauvreté, de 66,2 % en 1990 à 0,7 % en 2015.

¹ Mouna LAAJOUL et Lahcen OULHAJ, « Développement Financier Et Croissance Economique: Le Cas De La Chine », *Revue Française d'Economie et de Gestion*, vol. 2, n° 6, 2021, p. 138, <https://www.revufreg.fr/index.php/home/article/view/310> (Page consultée le 12 avril 2024).

1. Examen du degré de liberté économique de Chine selon l'institut fraser

Les performances économiques de la Chine ont été impressionnantes au cours des dernières décennies, plaçant le pays au cœur des discussions sur la croissance globale. Alors que nous avons souligné l'impact des réformes introduites en 1978 sur l'ouverture et la modernisation de l'économie chinoise, il est également pertinent d'examiner l'autre facette de cette transformation : le degré de liberté économique. À cet égard, l'Institut Fraser offre un cadre d'analyse détaillé à travers son indice de liberté économique, mesurant la facilité avec laquelle les entreprises et les individus conduisent leurs activités économiques sans interférence gouvernementale.

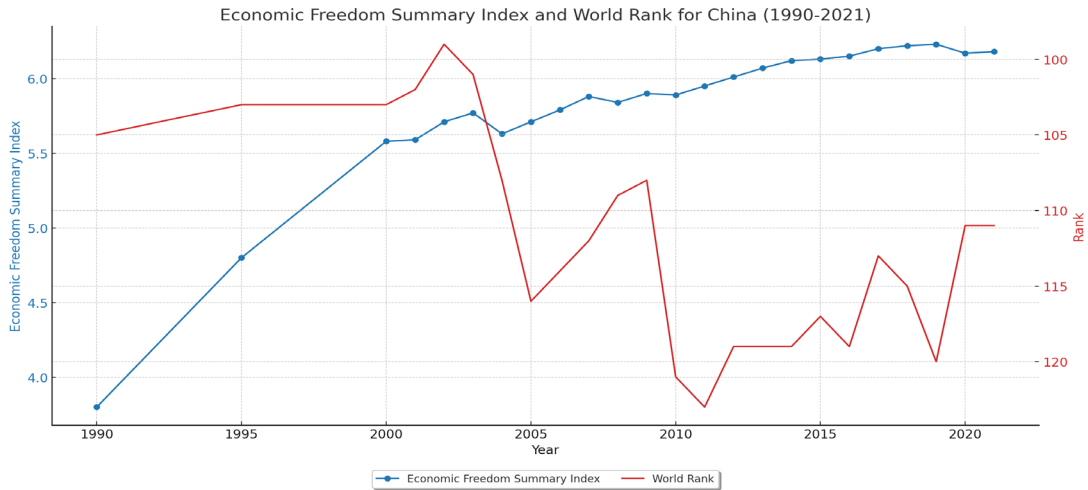
L'analyse des données dans le contexte de la Chine offre une perspective intéressante. La Chine a subi d'énormes transformations économiques depuis le début des années 1990, en passant d'une économie planifiée à une économie de marché orientée davantage vers le capitalisme, quoiqu'avec une forte présence de l'État.

Les données illustrées dans le graphique sis-dessous montrent une augmentation significative de l'indice de liberté économique de la Chine de 2,38 points de 1990 à 2021, ce qui reflète les réformes économiques, l'ouverture au commerce international, les investissements étrangers, et les changements dans la régulation et la libéralisation des marchés. Une croissance annuelle moyenne de l'indice de 0,077 points peut sembler modeste, mais sur une période de 31 ans, cela indique des changements progressifs et constants vers plus de liberté économique.

La variabilité du classement mondial (voir graphique N° 15), avec une moyenne de changement de 3,3 positions par an, peut être due à divers facteurs, y compris les performances relatives d'autres pays et les ajustements méthodologiques de l'indice lui-même au fil du temps. Malgré cela, le classement de la Chine s'est amélioré légèrement, restant autour de la 111^e position en 2020 et 2021, malgré l'augmentation de l'indice.

En somme, ces chiffres s'alignent sur la narrative de la Chine se modernisant et s'ouvrant de plus en plus au marché mondial tout en maintenant certaines particularités de son système économique. La progression continue de l'indice reflète les efforts du pays pour optimiser son modèle économique en vue d'une plus grande efficacité et compétitivité internationale.

Figure 3.11: Évolution de l'indice global de liberté économique de fraser score et rang – Chine de 1990 à 2021

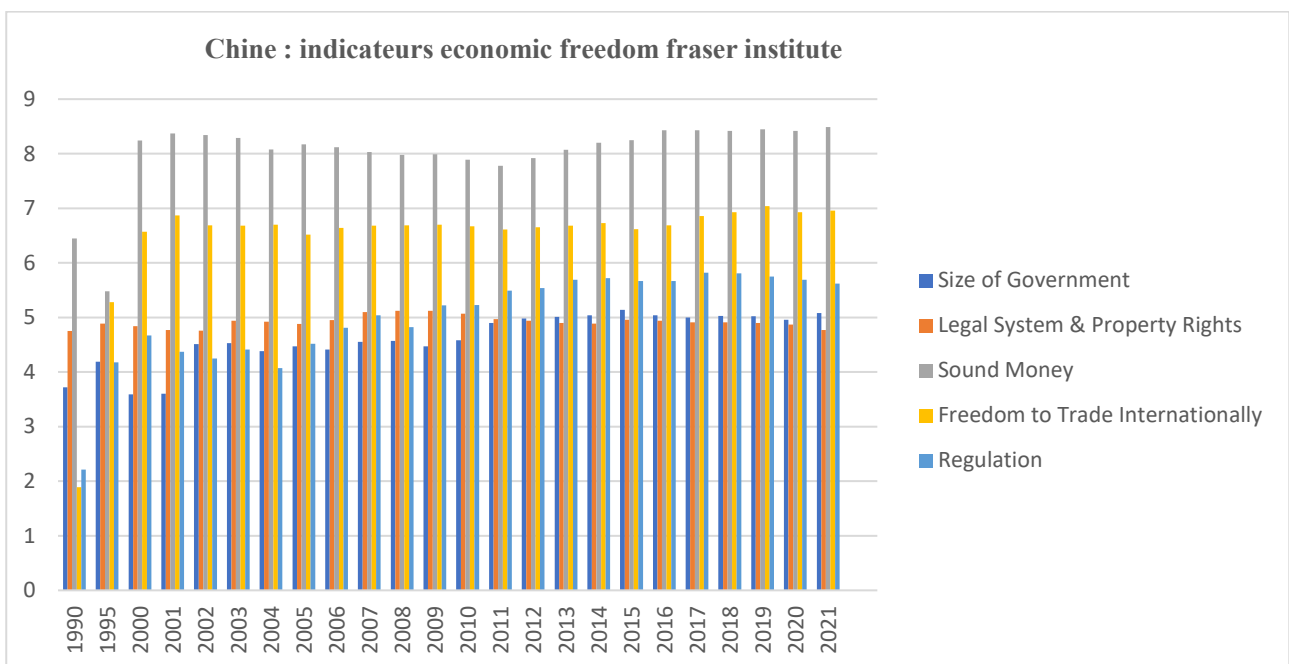


Source : Auteur à partir de la Base de données de Fraser Institute

2. Evolution des composantes de l'indice de liberté économique :

Pour fournir une analyse détaillée et contextualisée de l'évolution des composantes de l'indice de liberté économique du Fraser Institute pour la Chine, nous allons explorer les cinq composantes principales illustrées par le graphique suivant :

Figure 3.12: Évolution des composantes de l'indice des de la liberté économique de l'institut fraser -Chine de 1990 à 2021



Source : Auteur à partir de la Base de données de Fraser Institute

- **Taille du gouvernement :**

La croissance de la taille du gouvernement, passant de 3,72 en 1990 à 5,08 en 2021, reflète l'impact des réformes telles que la modernisation du système fiscal et la privatisation partielle des entreprises d'État. Les Zones Économiques Spéciales ont contribué à ce que l'État chinois conserve un rôle significatif dans l'économie tout en permettant le développement d'un secteur privé dynamique. Ces changements montrent que la Chine a cherché un équilibre entre le maintien d'un rôle central de l'État et l'introduction de mécanismes de marché.

- **Système juridique et droits de propriété :**

En 1990, la Chine avait un score de 4,75 pour cette composante, reflétant un système juridique moins développé dans le contexte d'une économie planifiée. Après des réformes majeures, notamment l'introduction de la loi sur les droits de propriété en 2007, ce score a atteint un pic de 5,12 en 2008 et 2009. Toutefois, il y a eu un léger déclin à 4,77 en 2021. Ce recul pourrait indiquer des difficultés en matière de mise en œuvre des lois et de protection des droits de propriété, un défi commun dans les économies en rapide transformation où l'évolution du marché peut parfois dépasser le développement du cadre juridique.

- **Monnaie saine :**

La Chine a commencé avec un score de 6,45 en 1990 et a progressé jusqu'à 8,49 en 2021. Cette augmentation de plus de 2 points est significative et reflète les efforts de la banque centrale pour contrôler l'inflation et maintenir la stabilité monétaire. Ces efforts ont été renforcés par l'internationalisation du renminbi, qui a été reconnu comme monnaie de réserve par le FMI. La politique monétaire prudente, combinée avec une inflation relativement maîtrisée, montre la réussite de la Chine dans la mise en œuvre de réformes pour assurer une monnaie stable, un élément crucial pour attirer les investissements et soutenir la croissance économique.

- **Liberté de commercer internationalement :**

La transformation dramatique de la Chine en une puissance commerciale est illustrée par l'augmentation de cette composante, de 1,89 en 1990 à 6,96 en 2021. L'adhésion à l'OMC et la signature d'accords commerciaux bilatéraux ont ouvert l'économie chinoise et réduit les barrières commerciales, facilitant ainsi une intégration profonde de la Chine dans l'économie mondiale, ce qui a été un moteur clé de sa croissance.

- **Régulation :**

Le score initial de la Chine en matière de régulation était de 2,21 en 1990, reflétant une économie hautement régulée avec de nombreuses interventions étatiques. Avec les réformes, notamment la simplification des procédures administratives pour les entreprises et l'assouplissement des régulations du marché du travail, ce score a augmenté à 5,62 en 2021. Bien que cela représente une amélioration notable, indiquant un environnement réglementaire plus favorable à l'entrepreneuriat et à la concurrence, il suggère également que la Chine continue de faire face à des défis dans la réforme de sa bureaucratie et l'amélioration de la

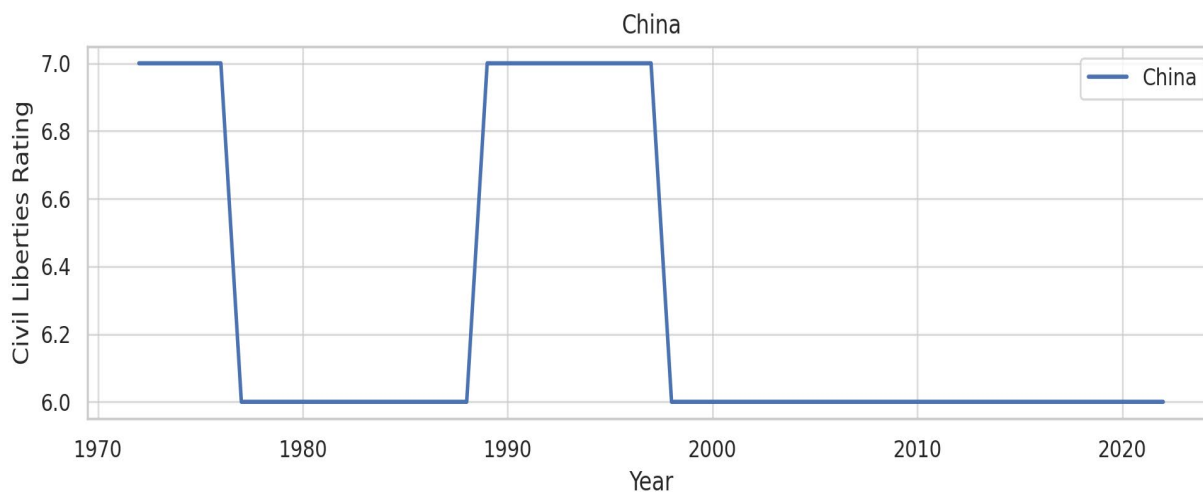
transparence et de l'efficacité des régulations. Ces changements, capturés par les composantes de l'indice de Fraser, montrent que la Chine a su adapter sa gouvernance économique pour accompagner sa croissance exceptionnelle. Les réformes reflètent une transition vers une économie plus ouverte et réglementée par le marché, tout en maintenant l'influence centrale de l'État.

3. La Chine à travers le prisme de l'indicateur Freedom House

▪ Les libertés civiles en Chine :

L'évolution des scores de libertés civiles de la Chine, selon les évaluations de Freedom House de 1972 à 2021, révèle un récit complexe de développement et de contrôle. Durant cette période, la Chine a connu une transformation économique spectaculaire, passant d'un système fermé et planifié à une puissance économique globale. Cependant, cette ascension économique ne s'est pas accompagnée d'une augmentation des libertés civiles, comme le montrent les notes de Freedom House qui n'ont que légèrement amélioré, passant de 7 à 6, sur une échelle où 1 représente le plus haut niveau de liberté et 7 le plus bas (voir figure N° 17).

Figure 3.13: Évolution de l'indice des libertés civiles - Chine de 1972 à 2021



Source : Auteur à partir de la Base de données de Freedom House

Sous la direction de figures dominantes telles que Mao Zedong, Deng Xiaoping, Jiang Zemin, Hu Jintao, et Xi Jinping, la Chine a navigué à travers des époques de répression sévère, de réformes économiques sans précédent, et d'une intégration croissante dans le système économique mondial. Malgré les réformes économiques initiées sous Deng Xiaoping et poursuivies par ses successeurs, qui ont ouvert l'économie chinoise et invité à une croissance sans précédent, les libertés civiles sont restées étroitement contrôlées. La période sous Xi Jinping, en particulier, a vu un renforcement du contrôle étatique et une réduction de l'espace

pour la société civile, reflétant un engagement continu envers un modèle de gouvernance autoritaire.

Cette séparation entre l'ouverture économique et la répression politique souligne un modèle de développement autoritaire unique. La Chine a réussi à devenir une puissance économique mondiale tout en maintenant un contrôle strict sur les libertés civiles et politiques. Ce modèle a généré une croissance économique impressionnante, mais il a également soulevé des questions critiques sur la durabilité de ce développement et son impact sur le bien-être social et politique de la population.

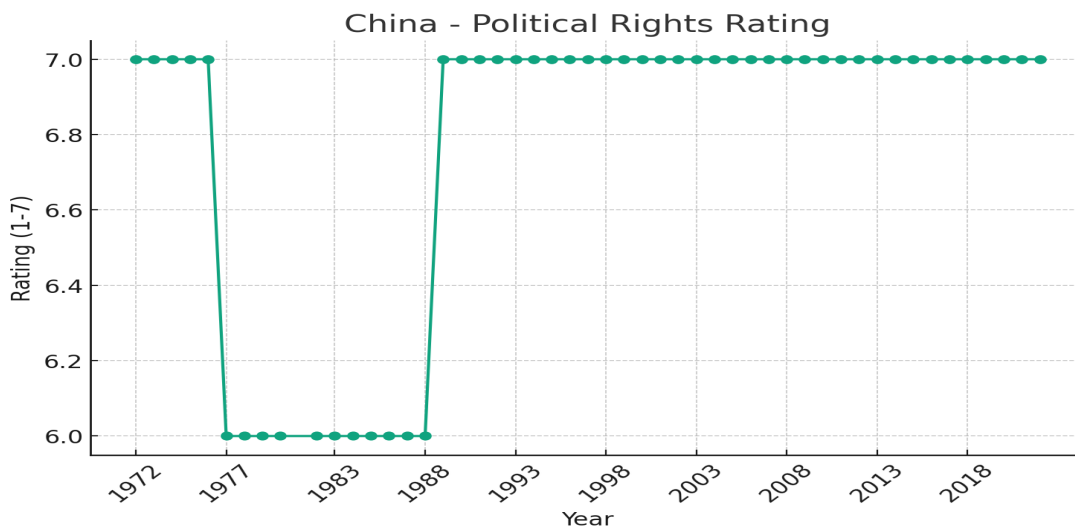
En conclusion, l'histoire de la Chine de 1972 à 2021, telle qu'illustrée par les scores de libertés civiles de Freedom House, met en lumière les défis et les complexités d'un pays qui équilibre entre croissance économique et contrôle politique. Alors que la Chine continue de jouer un rôle central sur la scène mondiale, la dynamique de ses politiques intérieures, en particulier en ce qui concerne les libertés civiles, reste un sujet de débat international. Ce récit suggère que le modèle de développement chinois, tout en étant économiquement fructueux, présente des tensions inhérentes entre progrès économique et respect des libertés civiles et politiques.

▪ **Les droits politiques :**

Le graphique N°18, sis-dessous, montre l'évolution des droits politiques en Chine de 1972 à 2021, selon les données de Freedom House. Voici quelques observations clés et leur mise en contexte avec les événements historiques, sociaux et économiques de la période :

1972-1976 : Durant cette période, le score des droits politiques reste constant, reflétant probablement la fin de la Révolution culturelle (1966-1976). Cette époque, marquée par des turbulences politiques et sociales sous la direction de Mao Zedong, a vu des restrictions sévères sur les libertés individuelles et politiques.

Figure 3.14: Évolution de l'indice des droits politiques -Chine de 1972à 2021



Source : Auteur à partir de la Base de données de Freedom House

1978 : Après la mort de Mao en 1976 et la fin de la Révolution culturelle, Deng Xiaoping émerge comme le leader de facto de la Chine. Sous sa direction, la Chine entame des réformes économiques et s'ouvre au commerce international, amorçant une période de croissance économique rapide. Cela peut expliquer une légère amélioration dans les scores des droits politiques, bien que la gouvernance reste fortement autoritaire.

1989 : La chute significative des scores en 1989 coïncide avec les manifestations de la place Tiananmen, où une demande de réformes politiques et de démocratie a été brutalement réprimée par le gouvernement chinois. Cet événement marque un durcissement notable de la politique intérieure concernant les droits politiques et civils.

1990-2000 : Durant cette période, la Chine continue son expansion économique avec une intégration accrue dans l'économie mondiale, notamment avec son entrée dans l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001. Malgré la croissance économique, les scores des droits politiques restent bas, indiquant peu d'amélioration dans les libertés politiques et civiles.

2010-2021 : Cette période récente voit la Chine devenir une superpuissance économique, avec d'importantes avancées technologiques et une influence croissante sur la scène mondiale. Sous la présidence de Xi Jinping à partir de 2012, la Chine renforce le contrôle du Parti communiste sur la société et limite davantage les droits politiques et civiles, comme le reflète la stagnation ou la détérioration des scores.

Cette trajectoire souligne la dichotomie entre le développement économique et la gouvernance autoritaire, où les gains économiques n'ont pas été accompagnés d'une amélioration significative des libertés politiques et civiles.

Conclusion

En consolidant les analyses approfondies et les perspectives novatrices du troisième chapitre, nous aboutissons à une conclusion robuste et éclairée sur le rôle central des institutions dans le développement économique. S'appuyant sur les contributions théoriques de Douglass North et Daron Acemoglu, ce chapitre a minutieusement exploré comment les institutions façonnent les trajectoires de développement économique à travers une diversité de contextes nationaux et historiques.

L'analyse détaillée, appuyée par des études de cas et l'examen des indices de liberté économique de l'Institut Fraser et de liberté dans le monde de Freedom House, a clairement souligné l'importance capitale d'institutions de qualité pour catalyser une croissance économique qui soit non seulement durable mais aussi inclusive. Cette approche méthodique a permis de mettre en lumière le rôle indispensable des cadres institutionnels robustes et justes dans le soutien d'un développement économique bénéfique à l'ensemble de la société.

Les institutions, qu'elles revêtent un caractère politique, économique ou social, se révèlent être des piliers essentiels pour affronter les défis contemporains et encourager le progrès économique. Elles forment le fondement sur lequel repose la capacité des nations à promouvoir une croissance économique tout en garantissant une distribution juste des richesses. Les analyses approfondies des indices de liberté économique ainsi que des indicateurs de liberté globale dans le monde renforcent cette thèse, soulignant le rôle crucial d'institutions performantes et responsables dans le traitement de défis globaux tels que la pauvreté, les inégalités et le changement climatique.

L'approche analytique adoptée dans ce chapitre, empreinte d'une rigueur méthodologique, offre des insights précieux sur les mécanismes par lesquels les institutions influencent positivement les performances économiques des pays. Cette exploration souligne la nécessité d'adopter des réformes institutionnelles adaptées aux spécificités de chaque contexte national, tout en plaçant un accent sur la protection des droits de propriété, la réduction des coûts transactionnels, et la garantie d'un état de droit solide.

En conclusion, ce chapitre réitère l'importance capitale du renforcement institutionnel comme levier de prospérité économique et de résilience. Il appelle à une mobilisation globale en faveur de l'amélioration de la performance institutionnelle, une démarche indispensable pour réaliser le plein potentiel de développement économique et partager les fruits de la croissance de manière équitable à travers le monde. Les enseignements de North et Acemoglu, ainsi que les évaluations empiriques présentées, invitent à une réflexion approfondie sur les actions stratégiques nécessaires pour engager les nations sur la voie de la prospérité durable et inclusive.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES CHAPITRE III

1. ACEMOGLU, Daron, Simon JOHNSON et James A. ROBINSON. « Institutions as a fundamental cause of long-run growth », *Handbook of economic growth*, vol. 1, p. 385-472.
2. ACEMOGLU, Daron, Simon JOHNSON et James A. ROBINSON. « The colonial origins of comparative development: An empirical investigation », *American economic review*, vol. 91, n° 5, p. 1369-1401.
3. ALI, Abdiweli, et W. Mark CRAIN. « Institutional distortions, economics freedom, and growth », *Cato J.*, vol. 21, p. 415.
4. ARANA, Marie. *Bolívar: American Liberator*, [s.l.], Simon and Schuster, 2014, <https://books.google.fr/books?hl=fr&lr=&id=tUQ9AAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=Marie+arana&ots=G2O6n5KiaD&sig=n219Tc0ok-Gh8NRCFafWDr14eUk> (Page consultée le 29 mars 2024).
5. BORNER, Silvio, Frank BODMER et Markus KOBLER. « L'efficience institutionnelle et ses déterminants », *Le rôle des facteurs politiques dans la croissance économique*.
6. BOUJEDRA, Faouzi. « L'art de l'analyse du risque-pays: Etude empirique dans les pays émergents ».
7. BUSINESS, Doing. « Doing Business: une évaluation indépendante ».
8. CORRALES, Javier, et Michael PENFOLD. *Dragon in the tropics: Venezuela and the legacy of Hugo Chávez*, [s.l.], Brookings Institution Press, 2015, <https://books.google.fr/books?hl=fr&lr=&id=r02aBAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Venezuela+and+the+Legacy+of+Hugo+Chavez%22+par+Javier+Corrales+et+Michael+Penfold&ots=vZCBAGicKg&sig=WUeu3TvlUJqjHX3WaTiQoBjXSXc> (Page consultée le 29 mars 2024).
9. DZIOŃEK-KOZŁOWSKA, Joanna, et Rafał MATERA. « Which Institutions Are Really Needed to Reach Wealth? A Clarification of Acemoglu and Robinson's Concept », *Historyka studia metodologiczne*, vol. 50, p. 377-395.
10. ERDOGAN, Sinan, et Ali ACARAVCI. « On the Nexus Between Institutions and Economic Development: An Empirical Analysis for Sub-Saharan African Countries », *The European Journal of Development Research*, vol. 34, n° 4, p. 1857-1892, <https://doi.org/10.1057/s41287-021-00445-6>.
11. GWARTNEY, James, et Robert LAWSON. « The concept and measurement of economic freedom », *European Journal of Political Economy*, vol. 19, n° 3, p. 405-430, [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(03\)00007-7](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(03)00007-7).
12. GWARTNEY, James, et Robert LAWSON. « The concept and measurement of economic freedom », *European Journal of Political Economy*, vol. 19, n° 3, p. 405-430.
13. HAMIMED, Soumia. *Concurrence et performance institutionnelle dans une économie en transition*, Thesis, [s.l.], 2022, <http://dspace.univ-mascara.dz:8080/jspui/handle/123456789/818> (Page consultée le 9 février 2023).
14. HOWELL, Llewellyn D. « ICRG methodology », *Prs Group: Syracuse, NY, USA*.
15. KAUFMANN, Daniel, et Aart KRAAY. « Governance indicators: where are we, where should we be going? », *The World Bank Research Observer*, vol. 23, n° 1, p. 1-30.
16. KAUFMANN, Daniel, Aart KRAAY et Massimo MASTRUZZI. « The worldwide governance indicators: Methodology and analytical issues1 », *Hague journal on the rule of law*, vol. 3, n° 2, p. 220-246.
17. KOUCHAD, Issam, et Brahim DINAR. « Les institutions et la croissance économique: l'indicateur Doing Business et la croissance économique de la région MENA », *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, vol. 1, n° 3, p. 298-318.
18. KOUCHAD, Issam, et Brahim DINAR. « Les institutions et la croissance économique: l'indicateur Doing

- Business et la croissance économique de la région MENA », *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, vol. 1, n° 3, p. 298-318.
19. LAAJOUL, Mouna, et Lahcen OULHAJ. « Développement Financier Et Croissance Economique: Le Cas De La Chine », *Revue Française d'Economie et de Gestion*, vol. 2, n° 6, <https://www.revuefreg.fr/index.php/home/article/view/310> (Page consultée le 12 avril 2024).
 20. LEE, Wing On, et Suzanne S. CHOO. « Citoyenneté cosmopolite : apprendre par la participation sociale et civique à Singapour », *Revue internationale d'éducation de Sèvres*, n° 88, p. 53-62, <https://doi.org/10.4000/ries.11407>.
 21. MASSIL, Joseph Keneck. « Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique ».
 22. NAWAZ, Saima. « Growth effects of institutions: A disaggregated analysis », *Economic Modelling*, vol. 45, p. 118-126.
 23. NG, Irene Y. H. « BEING POOR IN A RICH “NANNY STATE”: DEVELOPMENTS IN SINGAPORE SOCIAL WELFARE », *The Singapore Economic Review*, vol. 60, n° 03, p. 1550038, <https://doi.org/10.1142/S0217590815500381>.
 24. NORTH, Douglass C. « Understanding the process of economic change », dans *Understanding the process of economic change*, [s.l.], Princeton university press, 2010.
 25. NORTH, Douglass C. *Institutions, institutional change and economic performance*, [s.l.], Cambridge university press, 1990, <https://books.google.fr/books?hl=fr&lr=&id=oFnWbTqgNPYC&oi=fnd&pg=PA10&dq=institutions,+institutional+change+and+economic+performance&ots=s-irQbMmO2&sig=lv49P4n0Cb5T-t2C6S6ByYDJVO0> (Page consultée le 7 avril 2024).
 26. OULD AOUDIA, Jacques, et Nicolas MEUNIER. « La “mesure” des institutions : échanges autour de la base Institutional Profiles Database (IPD) », dans *La mesure du développement*, Paris, Karthala, 2018, p. 119-133, <https://doi.org/10.3917/kart.lauti.2018.01.0119> (Page consultée le 12 décembre 2023).
 27. PHILIP, George. *Oil and politics in Latin America: Nationalist movements and state companies*, tome 40, [s.l.], Cambridge University Press, 1982, <https://books.google.fr/books?hl=fr&lr=&id=iNtruIO7JUMC&oi=fnd&pg=PP1&dq=Oil+and+Politics+in+Latin+America:+Nationalist+Movements+and+State+Companies%22+par+George+Philip&ots=brSLjB1xpU&sig=ogHTY1puJfXmpPhWs-I6yxUZLig> (Page consultée le 29 mars 2024).
 28. PORTE, Jules. « Rwanda: un modèle de développement efficace face au défi de sa soutenabilité », *MacroDev*, p. 1-36.
 29. RÉVILLON, Jérémy. « Le Rwanda, un modèle économique? », *Les Cahiers d'Afrique de l'Est/The East African Review*, n° 48, p. 51-66.
 30. ROBINSON, James A, et Daron ACEMOGLU. *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, [s.l.], Profile London, 2012.
 31. RODRIK, Dani. « Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them », *Studies in Comparative International Development*, vol. 35, n° 3, p. 3-31, <https://doi.org/10.1007/BF02699764>.
 32. SANANDAJI, Nima. « The surprising ingredients of Swedish success-free markets and social cohesion », https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3918437 (Page consultée le 19 mars 2024).
 33. TENDANCES, Trends. « Venezuela, premier exportateur de pétrole d'Amérique latine, en crise », dans *Trends-Tendances*, 18 mai 2018, <https://trends.levif.be/a-la-une/politique-economique/venezuela-premier-exportateur-de-petrole-damerique-latine-en-crise/> (Page consultée le 2 avril 2024).
 34. UGUR, Mehmet. « Institutions and economic performance: a review of the theory and evidence »,

Available at SSRN 2102746, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2102746 (Page consultée le 7 avril 2024).

35. VALERIANI, Elisa, et Sara PELUSO. « The impact of institutional quality on economic growth and development: An empirical study », *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, vol. 1, n° 6, p. 1-25.
36. WANJUU, Lazarus Z., et Pierre LE ROUX. « Economic institutions and economic growth: Empirical evidence from the Economic Community of West African States », *South African Journal of Economic and Management Sciences*, vol. 20, n° 1, <https://doi.org/10.4102/sajems.v20i1.1607> (Page consultée le 8 avril 2024).
37. WILSON, Samuel M. « The legacy of the indigenous people of the Caribbean », *The indigenous people of the Caribbean*, p. 206-213.
38. YONG, He. « Economie néo-institutionnelle et développement-une analyse synthétique », *Revue d'économie du développement*, vol. 2, n° 4, p. 3-34.
39. « La trajectoire exceptionnelle de l'Estonie, success-story de l'Europe de l'Est », dans *Misterprepa*, 22 février 2023, <https://misterprepa.net/trajectoire-exceptionnelle-estonie-success-story-europe-de-est/> (Page consultée le 23 mars 2024).
40. Bertho, F. (2013). PRÉSENTATION DE LA BASE DE DONNÉES « Institutional Profiles Database 2012 ». - Recherche Google, https://www.google.com/search?q=Bertho%2C+F.+%282013%29.+PR%2C%28%29SENTATION+DE+LA+BASE+DE+DONN%2C%28%29ES+%2C%28%29AB+Institutional+Profiles+Database+2012+%2C%28%29BB.&rlz=1C5CHFA_enDZ1044DZ1044&oq=Bertho%2C+F.+%282013%29.+PR%2C%28%29SENTATION+DE+LA+BASE+DE+DONN%2C%28%29ES+%2C%28%29AB+Institutional+Profiles+Database+2012+%2C%28%29BB.&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIGCAEQRRg80gEJNDAXM2owajE1qAIAAsAIA&sourceid=chrome&ie=UTF-8 (Page consultée le 10 décembre 2023).
41. *Eclairages sur le rapport Doing Business du Groupe de la Banque Mondiale* - Recherche Google, https://www.google.com/search?q=Eclairages+sur+le+rappel+Doing+Business+du+Groupe+de+la+Banque+Mondiale&rlz=1C5CHFA_enDZ1044DZ1044&oq=Eclairages+sur+le+rappel+Doing+Business+du+Groupe+de+la+Banque+Mondiale&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIGCAEQRRg80gEJmJU4NWowajE1qAIAAsAIA&sourceid=chrome&ie=UTF-8 (Page consultée le 12 décembre 2023).
42. *La base de données Institutional Profiles Database (IPD) | Direction générale du Trésor*, <https://www.tresor.economie.gouv.fr/tresor-international/l-aide-au-developpement/la-base-de-donnees-institutional-profiles-database-ipd> (Page consultée le 12 décembre 2023).
43. *Le Freedom House democracy index methodology version française* - Recherche Google, https://www.google.com/search?sca_esv=598719896&rlz=1C5CHFA_enDZ1044DZ1044&sxsrf=ACQVn0-PWo3MIDIKPdgmAHAZPaWMaLymLA:1705386200719&q=le+Freedom+House+democracy+index+methodology+version+fran%2C%28%29aise&spell=1&sa=X&ved=2ahUKEwi8lsvVouGDAXWmVaQEHYgwDiEQBSgAegQICBAC&cshid=1705386237188109&biw=1440&bih=676&dpr=1#ip=1 (Page consultée le 16 janvier 2024).
44. *Huchon et al. - au nom de la commission des Affaires économiques et du Plan (1) à la suite d'une mission effectuée e.pdf*, [s.d.], <https://www.senat.fr/rap/r00-248/r00-2481.pdf> (Page consultée le 12 avril 2024).
45. *Singapore GDP 1960-2024*, <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/SGP/singapore/gdp-gross-domestic-product> (Page consultée le 11 avril 2024).
46. *Actu-éco : la croissance économique de la Chine | Melchior*, [s.d.], <https://www.melchior.fr/actualite/actu-eco-la-croissance-economique-de-la-chine> (Page consultée le 12 avril 2024).

47. *Rwanda - PIB (\$ US courant) | Statistiques*,
<https://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMTendanceStatPays?langue=fr&codePays=RWA&codeTheme=2&codeStat=NY.GDP.MKTP.CD> (Page consultée le 28 mars 2024).
48. « World Bank Open Data », dans *World Bank Open Data*, <https://data.worldbank.org> (Page consultée le 28 mars 2024).
49. <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/VE/situation-economique-du-venezuela>,
<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/VE/situation-economique-du-venezuela> (Page consultée le 2 avril 2024).
50. *Statistics and Indicators - CEPALSTAT Statistical Databases and Publications*,
https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?lang=en&indicator_id=2207&area_id=131
(Page consultée le 2 avril 2024).
51. *Venezuela Crude Oil Production*, <https://tradingeconomics.com/venezuela/crude-oil-production> (Page consultée le 2 avril 2024).
52. « República Bolivariana de Venezuela and the IMF », dans *IMF*, <https://www.imf.org/en/Countries/VEN>
(Page consultée le 2 avril 2024).

CONCLUSION GÉNÉRALE

« Alice looked around her in great surprise. “Why I do believe we’ve been under this tree the whole time! Everything’s just as it was!”

“Of course it is,” said the Queen, “what would you have it?”

“Well in our country,” said Alice, still panting a little, “you’d generally get somewhere else— if you ran very fast for a long time, as we’ve been doing.”

“A slow sort of country!” said the Queen. “Now, here, you see, it takes all the running you can do, to keep in the same place.” »

Extrait de *The Narrow Corridor* Daron Acemoglu p-42

Cette citation illustre de manière poétique la problématique centrale de cette thèse : même avec des efforts incessants, sans les institutions adéquates, les économies en développement peuvent se retrouver à courir sur place, sans faire de progrès notable. Ce travail de thèse s'est attaché à explorer cette dynamique, en s'appuyant sur les théories institutionnelles de North et Acemoglu pour comprendre comment les cadres institutionnels influencent le développement économique.

Nous avons présentés dans le chapitre 1 un cadre théorique pour comprendre le rôle des institutions dans le développement économique, soulignant la diversité des définitions et l'importance des cadres institutionnels. Cette analyse a été approfondi dans le chapitre 2 qui comportait une analyse détaillé des contributions de North et Acemoglu. Ensuite nous avons examiné empiriquement comment les indices de qualité institutionnelle, notamment ceux de Fraser et Freedom House, sont corrélés avec les performances économiques des pays.

Le choix des pays pour les études de cas a été guidé par la nécessité de couvrir un large éventail de contextes économiques et politiques, afin de tester la pertinence des théories institutionnelles dans divers environnements. Les pays sélectionnés présentent des différences marquées dans les niveaux de développement, les systèmes politiques, et les contextes culturels. Ce choix enrichit la profondeur de l'analyse en offrant une vue étendue des diverses manières dont les institutions influencent le développement économique.

De plus, ces pays ont été spécifiquement choisis pour illustrer comment le colonialisme et la dépendance au sentier (path dependency) ont façonné leurs trajectoires de développement de manière significative. L'étude de ces pays permet de mettre en évidence l'ampleur de l'impact des séquelles coloniales sur les institutions actuelles et, par conséquent, sur leur développement économique. Cette approche souligne l'importance des facteurs historiques et coloniaux dans

la formation et l'évolution des institutions économiques, offrant un aperçu crucial de la complexité des défis institutionnels que ces pays continuent de relever.

Quant aux indicateurs choisis, l'indice de liberté économique du Fraser Institute et l'indice de liberté de Freedom House ont été utilisés pour leur capacité éprouvée à fournir des mesures fiables et standardisées de la qualité institutionnelle à travers le monde. Ces indices ont été spécifiquement sélectionnés en raison de leur pertinence pour évaluer les dimensions clés des institutions qui sont au cœur des théories de North et Acemoglu. Selon North, les institutions structurent les interactions politiques, économiques et sociales en posant des contraintes formelles (lois et règles) et informelles (normes de comportement et conventions), qui à leur tour influencent les performances économiques. Acemoglu, de son côté, met l'accent sur les institutions inclusives, qui favorisent le développement économique en permettant et en encourageant la participation et la compétition économiques, par opposition aux institutions extractives, qui concentrent le pouvoir et limitent les opportunités économiques à une élite restreinte.

L'indice de liberté économique du Fraser Institute mesure la facilité de faire des affaires et la liberté économique dans différents pays en évaluant des facteurs tels que la taille du gouvernement, la structure juridique et la sécurité des droits de propriété, le degré d'interventionnisme bancaire et financier, et la liberté de commerce international. Cela correspond étroitement aux institutions formelles mentionnées par North. De plus, cet indice examine comment ces aspects facilitent ou entravent les activités économiques, reflétant les théories d'Acemoglu sur les institutions inclusives et leur rôle dans le soutien ou l'obstruction au développement économique.

D'autre part, l'indice de liberté de Freedom House évalue le degré de libertés civiles et de droits politiques dans un pays, servant ainsi de baromètre pour les institutions politiques et sociales qui influencent également le développement économique selon les principes théoriques de North et Acemoglu. En combinant ces deux indices, notre analyse a pu couvrir un large spectre d'institutions politiques et économiques, offrant ainsi une évaluation holistique de la qualité institutionnelle et de son impact sur le développement économique.

En utilisant ces indices, nous pouvons quantifier et standardiser l'évaluation des effets des institutions sur le développement économique, ce qui renforce notre compréhension des liens entre les politiques institutionnelles et les résultats économiques et permet de tester de manière rigoureuse les affirmations théoriques de North et Acemoglu.

Cette thèse a confirmé que les institutions robustes et transparentes sont essentielles pour catalyser la croissance économique et réduire les disparités de développement. Les analyses des indices de Fraser et Freedom House ont démontré une corrélation positive entre la qualité institutionnelle et les performances économiques, validant l'importance des réformes institutionnelles bien adaptées.

L'hypothèse selon laquelle l'incorporation des principes institutionnels de North et Acemoglu améliore significativement les performances économiques des pays en développement a été empiriquement vérifiée. Les expériences analysées dans divers contextes nationaux ont illustré que les réformes qui alignent les institutions avec les principes d'inclusion et d'efficacité engendrent des améliorations tangibles dans la croissance économique et la réduction de la pauvreté.

Cette thèse ouvre plusieurs avenues pour des études futures. Premièrement, il est crucial de considérer le rôle des institutions informelles, telles que les normes sociales et culturelles. Ensuite, une analyse régionale détaillée pourrait permettre de comprendre comment les cultures et les histoires nationales diverses influencent l'efficacité des réformes institutionnelles.

En conclusion, cette thèse renforce l'argument selon lequel les institutions robustes ne sont pas simplement bénéfiques, elles sont essentielles pour le progrès économique. Elles constituent le socle sur lequel les nations peuvent bâtir un avenir prospère et durable, transcendant les obstacles imposés par une "course sur place" institutionnelle. L'hypothèse centrale de cette recherche a donc été vérifiée, illustrant le rôle crucial des institutions dans la configuration des trajectoires économiques nationales et leur potentiel de transformation.

ملخص:

تُحلّل هذه الأطروحة تأثير العوامل المؤسسية على التنمية الاقتصادية و ذلك استنادًا إلى النظريات المؤسسية التي طورها دوغلاس نورث ودارون أسيموغلو من استخدام تحليل مقارن بين التطورات النظرية التي قدمها الباحثين. تبين الدراسة كيف تؤثر المؤسسات على الأداء الاقتصادي للبلدان النامية من خلال مؤشرات تقيس الحريات الاقتصادية والسياسية و تكشف نتائج الدراسة عن وجود علاقة إيجابية مهمة بين المؤسسات المنظمة جيدًا والشفافة والشاملة ومستويات عالية من النمو الاقتصادي. أظهرت دراسات الحالة لعينة من الدول المختلفة فعالية الإصلاحات المؤسسية الملائمة، مؤكدة أن النجاح الاقتصادي يعتمد بشكل كبير على قدرة الدولة على تنفيذ السياسات المؤسسية التي لا تكون فعالة فقط، بل تتماشى أيضًا مع الخصوصيات الثقافية والتاريخية للسياق التاريخي. تشير هذه النتائج إلى أن التنمية الاقتصادية المستدامة تتطلب إطارًا مؤسسيًا قويًا، قادرًا على تعزيز المنافسة العادلة وتشجيع الابتكار والاستثمار.

Résumé :

Cette thèse examine l'impact des facteurs institutionnels sur le développement économique en s'appuyant sur les théories institutionnelles développées par Douglass North et Daron Acemoglu, et en utilisant une analyse comparative entre leurs cadres théoriques. L'étude évalue comment les institutions influencent les performances économiques des pays en développement à travers des indices mesurant les libertés économiques et politiques. Les résultats révèlent une corrélation positive significative entre des institutions bien structurées, transparentes et inclusives et des niveaux élevés de croissance économique. Des études de cas issues de divers pays ont démontré l'efficacité des réformes institutionnelles adaptées, soulignant que la réussite économique dépend fortement de la capacité d'un pays à mettre en œuvre des politiques institutionnelles qui sont non seulement efficaces mais également alignées avec les spécificités culturelles et historiques du contexte national. Ces résultats suggèrent que le développement économique durable nécessite un cadre institutionnel solide, capable de promouvoir une concurrence équitable et d'encourager l'innovation et l'investissement.

Abstract:

This thesis examines the impact of institutional factors on economic development, drawing on the institutional theories developed by Douglass North and Daron Acemoglu and employing comparative analysis between their frameworks. The study assesses how institutions influence the economic performance of developing countries through indices measuring economic and political freedoms. The findings reveal a significant positive correlation between well-structured, transparent, and inclusive institutions and high levels of economic growth. Case studies from various countries demonstrated the effectiveness of tailored institutional reforms, emphasizing that economic success largely depends on a country's ability to implement institutional policies that are not only effective but also aligned with the cultural and historical specificities of the national context. These results suggest that sustainable economic development requires a robust institutional framework capable of promoting fair competition and encouraging innovation and investment.