

Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche Scientifique

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Université Mustapha Stambouli Mascara

جامعة مصطفى إسمطبولي معسكر



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Thèse

Présentée pour l'obtention d'un diplôme de

Doctorat LMD en sciences économiques

Spécialité : Institutions et économie publique

Thème

**Concurrence et performance institutionnelle dans une
économie en transition**

Présentée par : HAMIMED Soumia

Sous la direction du : Pr. MOKHTARI Fayçal

Devant le jury :

Président	<i>TCHIKO Faouzi</i>	Professeur	<i>Université de Mascara</i>
Rapporteur	<i>MOKHTARI Fayçal</i>	Professeur	<i>Université de Mascara</i>
Examineur	<i>BENBOUZIANE Mohammed</i>	Professeur	<i>Université de Tlemcen</i>
Examineur	<i>BENBAYER Habib</i>	Professeur	<i>Université d'Oran</i>
Examineur	<i>BERRAHOU Zoubida</i>	Professeur	<i>Université de Mascara</i>
Examineur	<i>BOUCHIKHI MED Rédha</i>	MCA	<i>Université de Mascara</i>

Année universitaire : 2021/2022

Remerciement

*Je tiens tout d'abord à adresser mes remerciements les plus sincères à monsieur le professeur **Mokhtari Fayçal**, pour avoir dirigé cette thèse et m'avoir permis de le réaliser dans les meilleures conditions. Je tiens particulièrement à le remercier pour sa disponibilité, ses conseils précieux, et j'espère avoir été digne de la confiance qu'il m'a accordé et que ce travail est finalement à la hauteur de ses espérances.*

*Mes remerciements s'adressent également à tous le staff de l'université de **Mustapha Stambouli Mascara**.*

*J'exprime ma gratitude à **Mr TCHIKO Faouzi** pour avoir accepté de présider ma soutenance, ainsi qu'aux membres du jury : **Mr BENBOUZIANE Mohammed, Mr BENBAYER Habib, Mme BERRAHOU Zoubida & Mr BOUCHIKHI MED Redha**, qui m'ont fait l'honneur de bien vouloir lire et évaluer avec attention mon travail.*

Enfin, je remercie mon cher époux et ma chère sœur pour avoir cru en moi et de m'avoir encouragé tout au long de mon parcours dans mes moments les plus difficile, mes moments de peurs et de doutes.

Dédicace :

Je dédie ce modeste travail aux étoiles qui éclairent ma vie :

Mon cher époux

Mon petit prince adoré Tyed

Mes très chères : Maman et ma sœur Nabila

Mon père

Tous mes frères

Ma belle famille

Ma chère amie Fetta

LISTE DES TABLEAUX

Chapitre I :

Tableau N° I-1 : L'analyse d'oligopole	19
Tableau N° I.2 : Lois sur la concurrence et autorités de la concurrence dans les pays en transition	29
Tableau N° I-3 : Cadre global de politique de la concurrence	33

Chapitre II :

Tableau N°II-1 : quelques définitions des institutions	54
Tableau N°II.2 : les formes des coûts de transaction selon Commons	75
Tableau N°II.3 : structure de la base de données « profils institutionnels »	104

Chapitre III :

Tableau N°III-1 : Du consensus de Washington au consensus de Washington « augmenté »	131
Tableau N°III-2 : Une conception du développement fondé sur l'innovation institutionnel..	132
Tableau N°III-3 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de l'Algérie	144
Tableau N° III-4 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de la Pologne	149
Tableau N°III-5 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de la Hongrie	154
Tableau N°III-6 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de la Chine.....	159
Tableau N°III-7 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de Vietnam	163
Tableau N°III-8 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business du Chili.....	169
Tableau N°III-9 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business du Mexique.....	174
Tableau N°III-10 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de la Jordanie	179
Tableau N°III-11 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business du Maroc.....	185

Chapitre IV :

Tableau N° IV -1 : Définitions et sources des variables	206
Tableau N° IV -2: modèle à effets fixe (estimation 1)	219
Tableau N° IV -3 : modèle à effets aléatoires (estimation 2)	221
Tableau N° IV -4 : modèle à effets aléatoires (estimation 3)	223
Tableau N° IV -5 : modèle à effets fixes (estimation 4)	225

LISTE DES FIGURES

Chapitre I :

Figure I.1 : Innovation et concurrence sur le marché des produits	38
Figure I.2 : le rôle de la concurrence dans la croissance économique	40

Chapitre II :

Figure II.1 : différents formes d'institutions	59
Figure II.2 : évolution de revenu par habitant durant les cinquante dernières années	85
Figure II.2 : les indicateurs de la bonne gouvernance	94

Chapitre III :

Figure III-2 : Le cadre théorique du changement institutionnel	115
Figure III-3 : l'évolution de la population algérienne (1960-1987)	136
Figure III-4 : l'évolution du PIB de l'Algérie durant la période (1962-1987).....	136
Figure III-5 : évolution du taux de croissance annuel sur la période (1986-2000)	142
Figure III-6: Croissance annuel du PIB (%) - Vietnam	166
Figure III-7: Croissance annuel du PIB (%) - Jordanie	182

Chapitre IV :

Figure IV-1 : Relation entre la concurrence nationale et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).	207
Figure IV-2 : Relation entre la concurrence internationale et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).	208
Figure IV-3 : Relation entre l'efficacité des pouvoirs publics et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).....	209
Figure IV-4 : Relation entre l'État de droit et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).	210
Figure IV-5 : Relation entre les droits de propriété et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).....	211
Figure IV-6 : Relation entre la qualité de la réglementation et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).....	213

LISTE DES FIGURES

Figure IV-7 : Relation entre la qualité de la réglementation et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).....	213
Figure IV-8 : Relation entre la qualité de la réglementation et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).....	214
Figure IV-9 : Relation entre la qualité de la réglementation et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).	215
Figure IV-10 : Relation entre la qualité de la réglementation et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).....	216

Table des matières

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

INTRODUCTION GÉNÉRALE 1

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Introduction	10
1. A propos de la concurrence.....	11
2. Une théorie de la concurrence ou une structure de marché ?	14
2.1 La concurrence Parfaite	15
2.1.1 Le modèle de la concurrence pure et parfaite.....	15
2.2 Les Alternatives du modèle de la concurrence parfaite (la concurrence imparfaite)	15
2.2.1 La théorie de monopole.....	16
2.2.2 La théorie d'oligopole	17
2.2.3 La concurrence monopolistique	19
2.2.4 La théorie des marchés contestable	21
3. De la théorie de la concurrence à l'élaboration de droit de la concurrence	22
3.1 Naissance et évolution de la politique de la concurrence	23
3.1.1 Canada et États-Unis : les premières lois sur la concurrence	24
3.1.2 Politique de la concurrence en Europe.....	26
3.1.3 Politique de la concurrence dans les pays en transition	28
3.2 Objectifs de la politique de la concurrence	30
3.2.1 Le maintien de la libre concurrence	31
3.2.2 Prévenir l'abus de pouvoir de marché.....	31
3.2.3 Promouvoir le bien-être des consommateurs	32
3.2.4 Antidote de la corruption	32
4. Les effets de la concurrence sur l'économie	34
4.1 Sur l'innovation.....	34
4.1.1 Schumpeter : La destruction créatrice.....	35
4.1.2 Kenneth Arrow : L'effet de remplacement	36
4.1.3 Philippe Aghion : une relation en forme U inversé	37
4.1.4 David Encoua & David Ulph : le concept de « leapfrogging »	39
4.2 Sur la croissance économique	40

5.	La politique de la concurrence en Algérie	42
5.1	Le cadre légal.....	42
5.2	Les principes de la politique de la concurrence Algérienne	43
5.3	Le cadre institutionnel : le conseil de la concurrence.....	44
5.4	Saisines traitées par le Conseil de la concurrence (2013-2020).....	45
	Conclusion.....	49

**CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE
INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE
INSTITUTIONNELLE**

	Introduction	51
1.	Qu'est-ce qu'une institution ?	52
1.1	Les différentes définitions des institutions	52
1.2	Classification des institutions.....	55
2.	Les premiers travaux sur l'économie institutionnelle : l'ancienne école institutionnelle	59
2.1	L'apport du Gustav Schmoller (1838-1917)	60
2.2	L'apport de Thorstein Veblen (1857-1929)	62
2.3	L'apport de John Commons (1862-1945).....	63
3.	L'économie institutionnelle contemporaine (La nouvelle économie institutionnelle NEI)	65
3.1	L'analyse de Douglass North : les institutions comme règles de jeux.....	66
3.1.1	L'arrangement institutionnel et l'environnement institutionnel	67
3.2	L'analyse d'Acemoglu : les institutions comme un instrument de gouvernance	68
3.3	L'analyse de Masahiko Aoki : les institutions comme un système de croyances partagées	72
4.	Les principales théories de l'économie institutionnelle.....	74
4.1	La théorie des coûts de transaction	74
4.1.1	La contribution de Commons	75
4.1.2	La contribution de Coase	76
4.1.3	La contribution de Williamson.....	77
4.2	La théorie de l'agence.....	78
4.3	La théorie des droits de propriété	79
4.3.1	Le théorème de Coase	82
5.	Institutions et croissance économique : do Institutions matter !	83
5.1	Déterminants de la performance (qualité) institutionnelle.....	85
5.1.1	Les déterminants politiques et économiques.....	86
5.1.2	Les déterminants géographiques	86
5.1.3	Les déterminants historiques (l'héritage colonial)	87
5.1.4	La dotation en ressources naturelles	88
5.2	Revue de littérature sur le rôle des institutions dans la croissance économique	88

5.3 Les indicateurs de la performance institutionnelle	91
5.3.1 L'« International Country Risk Guide » : political risk services group	92
5.3.2 Le « Worldwide Governance Indicators » : institut de la banque mondiale.....	93
5.3.3 Le rapport « Doing Business »	96
5.3.4 Profils institutionnels : Institutional Profiles Database (IPD)	101
Conclusion.....	105

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Introduction	107
1. La théorie du changement institutionnel concepts et causes	108
1.1 Les causes apparentes du changement institutionnel	108
2. Les théories du changement institutionnel	109
2.1 Le changement institutionnel évolutionnaire spontané	110
2.1.1 Un changement institutionnel évolutionnaire.....	110
2.1.2 Un changement institutionnel induit.....	111
2.1.3 Un changement institutionnel influencé par les coûts de transaction	112
2.2 Le changement institutionnel coordonné.....	112
2.2.1 Changement dans les droits de propriété	113
2.2.2 Changement imposé	113
3. La vision des piliers de l'économie institutionnelle du changement institutionnel	116
3.1 La vision de Hayek	116
3.2 La vision d'Acemoglu.....	117
3.3 La vision Northienne	118
4. L'économie de transition comme changement institutionnel.....	120
4.1 Les origines de la transition	121
4.1.1 La chute du mur de Berlin	121
4.1.2 Le choc pétrolier et les problèmes d'endettement extérieur	123
4.1.3 Cause de transition de chine Vietnam.....	123
4.2 Les approches de la transition.....	124
4.2.1 La thérapie du choc : les préconisations du consensus de Washington	125
4.2.2 Transition graduelle : la prise en compte des Institutions.....	128
5. Le processus de la transition en Algérie : les difficultés du changement institutionnel	132

5.1	Bref historique de l'économie Algérienne avant les réformes institutionnelles (1962-1988)	133
5.2	Le point sur les réformes institutionnelles les plans d'ajustement structurel.....	138
5.2.1	La transition volontaire période du gouvernement réformateur (1987-1991).....	138
5.2.2	Le programme d'ajustement structurel (1994-98).....	140
5.3	Les obstacles institutionnels à la transition de l'économie Algérienne	143
5.3.1	Le cadre institutionnel en Algérie	143
6.	Le processus de la transition économique à travers les expériences de pays	147
6.1	L'expérience de pays de l'Europe de l'Est	147
6.1.1	L'expérience de la Pologne	147
6.1.2	L'expérience de la Hongrie	152
6.2	L'expérience de pays d'Asie de l'Est	157
6.2.1	L'expérience de la Chine	157
6.2.2	L'expérience du Viet Nam.....	161
6.3	L'expérience de pays d'Amérique Latine	167
6.3.1	L'expérience du Chili	167
6.3.2	L'expérience du Mexique	171
6.4	L'expérience de pays de MENA	177
6.4.1	L'expérience de la Jordanie	177
6.4.2	L'expérience du Maroc	183
Conclusion.....		188

CHAPITRE IV : ETUDE EMPIRIQUE

Introduction	190
1. Le rôle de la concurrence et de la performance institutionnelle dans les pays en transition à travers les études antérieures	191
1.1 Le rôle de la concurrence dans la croissance économique	191
1.2 Le rôle de la performance institutionnelle dans la croissance économique	195
2. Etude empirique : méthodologie et données	200
2.1 Description des variables du modèle	201
2.2 Analyse graphique de l'impact de la concurrence et de la performance institutionnelle sur la croissance économique des économies en transition	206
2.3 Estimation du modèle	217
I. Estimation 1	217
II. Estimation 2.....	220
III. Estimation 3.....	222

IV. Estimation 4.....	224
2.4 Interprétation et analyse économique des résultats	226
Conclusion	228
Résultats d'estimation détaillés par Matlab	230
Conclusion générale	254
Annexes	258
Bibliographie.....	265
Résumé	278

INTRODUCTION GÉNÉRALE

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Depuis l'antiquité, l'homme cherche à satisfaire ses besoins illimités face à des ressources qui ont été toujours limitées, ce qui représente l'objet de la science économique. Du ce fait, la rareté de ces ressources conduit l'agent économique que ce soit le consommateur pour maximiser son utilité ou bien le producteur pour maximiser son profit à se battre afin de les satisfaire, donc le vendeur qui offre le meilleur rapport qualité prix attire plus de consommateurs puisqu'ils se caractérisent par leurs rationalités et ils cherchent en permanence leurs intérêts personnels. La poursuite d'un tel processus est reconnue par la concurrence.

L'économiste classique et le père fondateur de l'économie Adam Smith est le premier qui a abordé le sujet de la concurrence par son fameux concept « la main invisible ». Selon Adam Smith : « *Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais plutôt du soin qu'ils apportent à la recherche de leur propre intérêt. Nous ne nous en remettons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme* », cette citation très célèbre, tirée de son ouvrage le plus célèbre '*Recherche sur la nature et causes de la richesse des nations*', explique l'égoïsme des individus. En fait, il considère que la recherche de satisfaction des besoins personnels entraîne l'accomplissement de l'intérêt général. D'après la théorie classique, le mécanisme de la main invisible est un véritable autorégulateur de marché qui permet grâce à la concurrence, une utilisation optimale des ressources rares.

Aujourd'hui, la concurrence joue un rôle fondamental dans la croissance économique. Elle incite les producteurs à rechercher la combinaison optimale entre le facteur travail et le facteur capital afin de maximiser leurs profits. Le fait d'avoir réalisé des profits plus en plus élevés attire de nouveaux producteurs sur le marché et par conséquent la production nationale augmente, et les prix s'ajustent automatiquement. Dans ce contexte, les entreprises en place vont faire appel à de nouvelles stratégies afin qu'elles gardent et élargissent leurs parts de marché en procédant à l'innovation, technologie, recherche et développement...etc.

À cet effet, plusieurs études ont montré que la concurrence représente un moteur d'efficacité et un véritable déterminant de la croissance économique. Pour maintenir cette croissance, les pays développés ont adopté des politiques concurrentielles contre les monopoles et les accords anticoncurrentiels entre les entreprises. La politique de la concurrence est donc un

remède, un régulateur ou bien encore un contrôleur de la concurrence en cas d'échec de son processus, elle affecte essentiellement le marché des biens et services, le marché de travail, le marché financier, notamment le marché des fonds prêtables.

Néanmoins, dans les économies en voie de développement et en transition, l'élaboration et l'application d'une politique de concurrence reste jusqu'à nos jours un exercice difficile et compliqué, car, l'adoption d'une telle politique nécessite : ressources financières, compétences de capital humain, capacité et loyauté des responsables aux réformes, aussi elle nécessite essentiellement un corps institutionnel performant et indépendant des autorités politiques. Des études ont été réalisées en 1997 par Kremer et Blanchard fait apparaître que la concurrence peut donner des résultats négatifs en cas d'une désorganisation.¹

La qualité des institutions est aussi parmi les facteurs majeurs qui expliquent le développement économique que ce soit par les règles et les contraintes (Commons1931 ; Veblen1914 ; North1989 ...) où par les instruments de gouvernance (Coase1960 ; Williamson 2000). Selon Joseph, K, M : « *Les institutions sont donc devenues en économie et en sciences sociales le socle d'explication de plusieurs phénomènes (pauvreté, croissance, instabilité politique, écart des revenus, corruption, démocratie, etc.). Elles expliquent ainsi la majorité des situations économiques, politiques et même culturelles qui orientent les comportements humains et l'action des organisations et des États.* »². On peut considérer que les institutions sont les instruments modernes de la croissance et du développement économique.

En effet, la difficulté des études qui ont entamé la question des institutions se trouve dans la définition des institutions elle-même et la façon dont elles émergent où se restructurent. D'abord, la définition la plus adaptée par la littérature est celle de Douglas North, qui définit l'institution comme étant l'ensemble des règles et des contraintes établies par les hommes qui structurent les interactions humaines. Elle se compose de contraintes formelles (comme

¹Vagliasindi, Maria. (2001). Politique de la concurrence dans les économies en transition. Revue d'économie financière, 233-272.

² Joseph, K, M. (2016). Institutions, théorie de changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions : les enseignements de la littérature économique. Economix., p3

les règles, les lois, les constitutions), de contraintes informelles (comme des normes de comportement, des conventions, coutumes). Ensuite, les institutions représentent les rapports de force au sein d'une nation plus précisément, ce sont les rapports économiques qui s'établissent à l'occasion d'un travail spécialisé.

Les économistes de la nouvelle économie institutionnelle ont tendance à étudier essentiellement la façon dont les institutions changent. Ils indiquent à plusieurs reprises que le changement institutionnel est fortement influencé par les autorités et les idéologies politiques « *les institutions ne sont pas créées pour être efficaces, mais pour servir les intérêts de ceux qui ont le pouvoir de négociation et de créer de nouvelles règles.* », (North, 1994). Les gens qui détiennent le pouvoir sont les responsables de la formulation des réformes. Ce qui implique que les pouvoirs politiques sont responsables de la formation de la plupart des institutions formelles.

Le vent du changement, qui s'est levé à partir de la fin des années 1970 en Chine et souffle depuis les années 1980 sur les pays d'Europe centrale et orientale, et toucha l'Algérie avec le début des années 1990 a entraîné un bouleversement sans précédent des structures économiques, des régimes politiques, des relations sociales et des comportements individuels. Depuis lors, des recherches considérables ont été consacrées, en économie, à l'étude de processus de la transition vers l'économie de marché (Andreff, 2007) comme étant un changement institutionnel. En particulier, à l'étude de ses enjeux et ses conséquences et à l'analyse de la diversité des trajectoires de la transition. Afin de comprendre pourquoi et comment des pays ont pu réussir leur transition et ils ont réussi à rejoindre les pays développés, alors que d'autres rencontrent toujours des difficultés et sont encore en marge, bloqués et n'arrivent toujours pas à transiter vers une économie de marché fonctionnelle.

Dans ce contexte, la transition en tant qu'un processus a été fondé dans un premier temps sur une approche néo-libérale appelée aussi « la thérapie du choc ». Cette approche propose une série de mesures, dites « la Sainte Trinité » au sens de Bernard Chavance (2006), qui comprend « la privatisation, la stabilisation et la libéralisation » et constitue le consensus de Washington mis en œuvre par les institutions de Bretton Woods et les institutions financières internationales.

Une décennie après l'implantation de ces réformes, les résultats étaient très mitigés. C'est vrai que la stabilisation macroéconomique a été aboutie. Cependant, les politiques économiques visant notamment la promotion des échanges commerciaux n'ont pas donné les résultats attendus (Tahtane, 2010). À partir de là, les économistes commençaient à s'intéresser aux institutions, à l'état de droit et à la protection des droits de propriété en tant qu'« ingrédient manquant » pour assurer la réussite de la transformation économique des pays en transition (Havrylyshyn & Rooden, 2003).

I. Fondement et intérêt de recherche :

Le rôle que joue la concurrence comme facteur d'efficacité économique et comme un déterminant de la croissance a marqué les économies développées et en développement, mais aussi les économies en transition et cela en facilitant leur passage vers une économie de marché plus en plus libérale.

Évidemment, un bon fonctionnement de la concurrence ne peut pas être effectué spontanément, mais il devrait être soutenu par une réglementation ou encore une politique de concurrence effective pour assurer le bon fonctionnement du jeu concurrentiel. Souvent, l'élaboration de n'importe quelle politique nécessite la présence d'un cadre institutionnel d'une haute performance.

À cet effet, il est avéré que les institutions affectent la croissance d'une façon indirecte à travers les institutions politiques qui gouvernent le processus par lequel se dégagent les règles formelles et le système juridique, et d'une façon directe à travers les institutions économiques qui protègent le droit des propriétés et le droit des contrats. Cela nous conduit à conclure que les institutions à son tour jouent un rôle primordial dans la croissance économique.

Dans cette perspective, la motivation première de cette recherche réside dans le fait d'obtenir un cadre empiriquement vérifiable qui est les économies en transition, pour vérifier les effets de la concurrence sur la croissance d'une part. Et, d'autre part, pour analyser le processus du changement institutionnel et l'impact de la performance institutionnelle à la fois sur la concurrence et sur la croissance économique dans ces pays.

Il convient de souligner que le terme économie en transition se réfère aux pays qui ont opté pour un changement de leur système économique en passant d'une économie dirigée, centralement planifiée vers une économie de marché. Dans cette recherche, nous nous intéressons aux pays d'Europe de l'Est qui ont initié les réformes après la chute du mur de Berlin en 1989. Ainsi, aux pays qui ont adopté des plans d'ajustement structurel suite à l'aggravation de leur dette extérieure vers la fin des années 80, comme par exemple l'Algérie et les pays d'Amérique latine. Et, enfin à la transition des pays de l'Asie, en particulier celle entreprise en Chine et Viet Nam qui ont opté pour cette transition avant même la chute du mur de Berlin en 1979.

II. Problématique et hypothèses :

Notre problématique a pour objet de faire ressortir, **à quel point la performance institutionnelle affecte-t-elle la concurrence et quel sera l'impact simultané de la présence d'une concurrence effective et d'institutions performantes sur la croissance économique des pays en transition ?**

Ainsi, pour mieux cerner notre problématique, nous avons jugé utile de poser les questions suivantes :

- Question 1 : Qu'est qu'on entend par performance institutionnelle ? Quels sont ses indicateurs ? Et quel est son effet sur la croissance économique ?
- Question 2 : Dans quelle mesure la politique de la concurrence contribue-t-elle à la promotion de la croissance économique ?
- Question 3 : Peut-on considérer la transition économique comme un changement institutionnel ?

Sur la base de ces questions et afin d'entamer notre analyse, nous avons élaboré quelques hypothèses que nous tenterons de les vérifier à partir des conclusions obtenues :

- Hypothèse 1 : Cette recherche préconise que les principaux déterminants de la réussite de la transition économique sont essentiellement liés à la réussite des

réformes institutionnelles économiques. Autrement dit, la diversité des trajectoires des économies en transition dépend principalement des performances institutionnelles.

- Hypothèse 2 : L'application effective de la politique de la concurrence explique une grande partie de la réussite de processus de la transition.
- Hypothèse 3 : La combinaison entre concurrence et performance institutionnelle a un effet positif sur la croissance des économies en transition.

III. Plan de recherche :

L'étude que nous nous proposons de mener sur « *concurrence et performance institutionnelle dans une économie en transition* » s'articule en quatre chapitres.

Le premier chapitre « *quelques réflexions sur la concurrence et la politique de la concurrence* » traite quelques réflexions sur la concurrence, ainsi que l'historique de l'apparition de la politique de la concurrence et son impact sur l'économie à savoir l'innovation et la croissance économique. Et, enfin, il met l'accent sur la politique de la concurrence en Algérie.

Le deuxième chapitre « *l'approche théorique de l'économie institutionnelle : les indicateurs de la performance institutionnelle* », nous permettra de présenter le cadre conceptuel des institutions, en introduisant la contribution des travaux de l'ancienne école traditionnelle et de la Nouvelle Économie institutionnelle à l'économie. Ensuite nous abordons les principales théories de l'économie institutionnelle à savoir : la théorie des droits de propriété, la théorie des coûts de transaction et la théorie de l'agence. Enfin nous montrons les effets de la performance institutionnelle sur la croissance économique à travers une revue de la littérature.

Le troisième chapitre « *le processus de la transition comme changement institutionnel : une projection sur l'économie algérienne et quelques expérience du pays* » met en avant

INTRODUCTION GÉNÉRALE

les fondements théoriques du changement institutionnel dans un cadre de transition (les théories du changement institutionnel, les approches de l'économie de la transition) pour expliquer la diversité des trajectoires de ces économies. Ainsi, il présente les facteurs institutionnels de la transition de l'économie algérienne et l'analyse de quelques expériences des pays en transition, en analysant leurs politiques de concurrence et l'état de leurs institutions.

Le quatrième chapitre « *l'étude empirique* » est réservé aux études antérieures et à l'étude empirique. Nous allons procéder à une analyse graphique puis nous effectuerons une étude économétrique sur un panel composé de 30 pays en transition, où nous estimons l'impact des différentes variables (institutionnelle et de la concurrence) dans le but de déterminer son impact sur la croissance économique des pays en question.

CHAPITRE I

QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Introduction :

La concurrence est l'un des piliers de la théorie économique classique et de l'économie tout entière, elle est basée sur une conception purement capitaliste sous la tutelle d'Adam Smith. Elle s'est développée ensuite en théorie de concurrence pure et parfaite qui découle essentiellement de la théorie microéconomique avec l'apparition de la notion de coût marginal introduite par Augustin Cournot, qui considère que la concurrence émerge quand le prix approche de coût marginal.

Cependant, une situation de concurrence parfaite joue pour l'intérêt des consommateurs, car la multiplicité des producteurs les conduit à réaliser du faible profit. Cette faiblesse des profits conduit à la concurrence imparfaite, et là les entreprises ont intérêt à procéder selon deux situations différentes ; l'innovation pour se différencier des autres producteurs où la fusion entre deux ou plusieurs entreprises pour créer des monopoles et des ententes afin d'éliminer la concurrence et rendre leurs profits plus élevés que dans une situation de concurrence parfaite. C'est pour cette raison que la politique de la concurrence est intervenue avec des lois antitrust afin de démanteler ces ententes.

Dans ce chapitre, nous exposerons quelques réflexions sur la concurrence et la politique de la concurrence. Puis, nous étalerons les différentes structures du marché, aborderons la concurrence pure et parfaite et la concurrence imparfaite. Ensuite, nous mettrons en relation l'innovation, la concurrence et la croissance économique, et enfin, nous mettrons le point sur la politique de la concurrence en Algérie.

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

1. À propos de la concurrence :

La notion de la concurrence correspond essentiellement à la notion d'un marché concurrentiel dans la théorie économique, George Stigler (1966)¹ a défini un marché concurrentiel comme étant un marché parfait où les prix s'ajustent automatiquement. Autrement dit, au sens de la microéconomie, la concurrence manifeste quand l'élasticité de l'offre et de la demande est infinie.

Les économistes classiques ont considéré la concurrence comme un processus de rivalité entre les producteurs afin de maintenir l'équilibre, pour eux ce processus est sans fin². Leur argument était que l'entreprise pour qu'elle puisse être compétitive et qu'elle garde sa part de marché, elle a intérêt d'innover³.

C'est à la fin du 17^e siècle qu'Adam Smith a publié son ouvrage fondateur, «The Wealth of Nations ». C'est avec lui que la théorie de l'économie de marché a été inventée et le concept de la concurrence a été incorporé. Smith a été influencé par d'autres grands savants de cette époque, comme Cantillon, Turgot et Hume, qui avaient déjà tenté d'expliquer pourquoi la concurrence apparaît sur les marchés, autrement dit, pourquoi, par exemple, un acheteur individuel veut surenchérir sur ses concurrents⁴.

"Competition of producers who, in order to undersell one another, have recourse to new divisions of labor, and new improvements of art, which might never otherwise have been thought of". (Smith, 1776, p.706)

¹ Salin, P. (2014). Concurrence et liberté d'échange. Nice : Libréchange. p19

² La signification de la concurrence dans la théorie classique peut être décrite en utilisant la métaphore d'une course ; ce qui fait que la différence entre la compétition sportive et la concurrence du marché est, cependant, que dans la compétition économique, il n'y a pas d'objectif précis, ou, en d'autres termes, la course ne se termine jamais.

³ Tsoulfidis, L. (2011). Classical vs. Neoclassical Conceptions of competition. p3

Récupéré sur <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/43999/>

⁴ McNulty, P. (1968). Economic Theory and the Meaning of Competition. Quarterly of Economics, 82(4), 639-656. p647

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Dans une conception plutôt morale qu'économique, A. Smith considère que la libre concurrence encourage les comportements éthiques qui augmentent à leur tour la croissance. Pour lui, tout est caché derrière cette « main invisible » qui incite les vendeurs égoïstes et motivés par leur propre intérêt, à convaincre les acheteurs d'acquiescer les biens offerts afin de satisfaire leurs propres besoins et par conséquent ils tendent à réaliser l'intérêt général d'une manière non intentionnelle : « *Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais plutôt du soin qu'ils apportent à la recherche de leur propre intérêt* » (Smith, 1776).

Dans cette optique, l'harmonisation des intérêts individuels et des intérêts communs est garantie par deux forces non économiques et une force économique¹ :

- (i) Les règles morales de la société ;
- (ii) Un cadre institutionnel permettant à l'économie de contrecarrer les modes de comportement de marché criminel et immoral (déloyaux) ;
- (iii) La concurrence pour maintenir l'incitation à introduire des modes de comportement de marché plus efficaces (y compris des produits meilleurs ou nouveaux).

Selon (Ely, 1901, p. 58), « *La concurrence, au sens large, signifie une lutte d'intérêts contradictoires* ».et cela veut dire dans une conception purement économique la lutte pour avoir de la richesse. Chaque individu dans un pays à la liberté de prendre le choix qui lui semble avantageux et qui lui apporte de la richesse d'un point de vue économique. Ely considère que cette lutte est limitée par les institutions (la constitution) et la loi². En fait, l'échange entre les agents économiques s'effectue d'une manière naturelle et automatique sur un marché parfait qui est basé sur un prix dit 'prix naturel'.

¹ Budzinski, O. (2003). Pluralism of Competition Policy Paradigms and the Call for Regulatory Diversity. *Philipps-University of Marburg Volkswirtschaftliche Beitrage*. p4

² Ely, R. (1901). Competition: its nature, its permanency, and its beneficence. *American Economic Association*, 55-70. p. 59

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Pour Smith l'existence d'un prix naturel sur le marché indique une bonne gestion. Par contre, le monopole pour lui présente l'ennemi de la bonne gestion.

Malgré les efforts qui ont été fournis en matière de concurrence par les classiques, ils n'ont pas réussi à leur fournir une définition opérationnelle. Ils sont restés dans l'aspect théorique et leur style était purement littéraire. Mais il ne faut pas négliger leurs travaux, car c'est eux qui ont construit les bases de la théorie économique tout entière et la théorie de la concurrence en particulier. Il a fallu donc l'arrivée des néoclassiques pour que la concurrence se manifeste concrètement.

Au milieu du 19^e siècle, L'émergence de la théorie de la concurrence comme étant une structure de marché c'était sous l'ampleur des économistes néoclassiques : Augustin Cournot, William Stanley Jevons, George Stigler et Frank Knight. La théorie néoclassique a ajouté à la théorie de Smith un aspect empirique, elle a incorporé des méthodes scientifiques, et en particulier des mathématiques (essentiellement le calcul différentiel), dans l'analyse des marchés. Ces nouveaux outils scientifiques leur ont offert l'opportunité d'observer que les prix du marché dépendent de la valeur relative subjective des biens (l'utilité marginale) plutôt que des valeurs objectives des facteurs de production inclus dans les biens (ce qui était la compréhension classique).

Augustin Cournot, fondateur de l'économie scientifique, est le premier auteur qui a insisté sur l'utilisation des mathématiques dans la présentation des phénomènes économiques. Après avoir développé la "loi de débit" ou ce qu'on appelle la demande, cette demande d'un bien donné est une fonction de son prix $f : p \rightarrow pF(p)$, il s'est intéressé à la théorie du monopole.¹. Selon lui l'optimum d'un monopole est déterminé selon deux cas de figure : dans le premier cas, il a considéré que le coût de production est nul ou indépendant de la quantité produite. Cependant, dans le deuxième cas de figure, il a présenté le coût de production comme une variable en fonction de la quantité

¹ Roy, R. (1939). L'Oeuvre Économique d'Augustin Cournot. The Econometric Society, 7(2), 134-144. p137

Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/1906836>

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

produite. La recherche d'un optimum de cette fonction a conduit l'auteur à examiner son dérivé, d'où l'apparition de la notion de "l'utilité marginale".

2. Une théorie de la concurrence ou une structure de marché ?

« Le fait de ne pas faire la distinction entre l'idée de concurrence et l'idée de structure de marché est à l'origine d'une grande partie de l'ambiguïté concernant la signification de la concurrence. » (McNulty, 1968, p. 641)

Comme on a déjà évoqué, l'apparition de la théorie de la concurrence par les classiques a poussé les économistes à s'intéresser à la structuration du marché, dans son œuvre "*histoire de l'analyse économique*" Schumpeter met en évidence quatre formes de marché irritées de la théorie économique du Cournot¹ (Ferreira & Gérard-Varet, 2000), dont les deux cas extrêmes les plus connus sont :

- La concurrence pure et parfaite, où il est caractérisé par une multitude de vendeurs et d'acheteurs.
- Le monopole, où il comprend un seul offreur d'un produit exclusif.

Les deux autres cas intermédiaires sont :

- L'oligopole est un marché qui contient un petit nombre de vendeurs face à une multitude d'acheteurs.
- Le duopole présente un cas particulier d'oligopole, ce marché se constitue de deux vendeurs seulement.

Récemment de nouvelles lectures se sont introduites :

- La concurrence monopolistique
- Les marchés contestables

¹ Ferreira, R., & Gérard-Varet, L.-A. (2000). Qu'a t'on appris sur la concurrence imparfaite depuis Cournot ? Cahiers d'économie politique / Papers in Political Economy(37), 7-30. p. 7

Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/43107479>

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

En fait, la théorie de la concurrence se décompose en deux grandes parties ; la théorie de la concurrence parfaite que l'on peut également appeler théorie de la concurrence atomistique ou encore "*la théorie traditionnelle de la concurrence*"¹ et la théorie de la concurrence imparfaite qui englobe : le monopole, l'oligopole et la concurrence monopolistique. Donc on ne peut parler de la concurrence sans avoir touché aux différentes structures du marché.

2.1 La concurrence parfaite :

La concurrence parfaite est une situation d'équilibre dans laquelle le prix devient un paramètre du point de vue de l'entreprise individuelle et aucune activité de marché n'est possible². Le concept de concurrence parfaite suppose qu'un grand nombre d'entreprises opèrent dans un marché spécifique, ils produisent des produits identiques, il y a le manque d'innovation, les acheteurs et les vendeurs ont des informations complètes sur les prix, et aucune entreprise n'est en mesure de contrôler les prix.

2.1.1 Le modèle de la concurrence pure et parfaite :

Pour assurer l'existence d'une concurrence parfaite, les économistes néoclassiques ont mis en cause cinq conditions :

- L'existence d'une multitude d'acheteurs et de vendeurs.
- Le produit doit être homogène.
- La liberté d'entrée sur le marché.
- Transparence de marché c'est-à-dire les acheteurs et les vendeurs disposent de l'information parfaite.
- La mobilité parfaite des facteurs de production.

¹ Notion évoquée par Salin, P. (2014), elle désigne le modèle de la concurrence pure et parfaite.

² McNulty, P. (1968). Op. cit. p649

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

2.2 Les Alternatives du modèle de la concurrence parfaite (la concurrence imparfaite) :

Partant des cinq caractéristiques qui conditionnent la concurrence pure et parfaite pour expliquer le fonctionnement de la concurrence imparfaite. L'économie industrielle à marquer que l'absence d'une de ces hypothèses implique le développement d'une nouvelle théorie (structure) de marché. Cependant, une situation de la concurrence chez Cournot et Edgeworth est considérée comme le cas limite du monopole et d'oligopole (là où le nombre de vendeurs devient indéfini) et non pas comme une donnée institutionnelle¹.

2.2.1 La théorie de monopole :

L'absence de la première hypothèse de la concurrence pure et parfaite (l'atomicité de marché) conduit à l'apparition du monopole qui est caractérisé par l'existence d'un seul offreur d'un produit exclusif (il ne doit pas être substituable) au profit de nombreux demandeurs. En termes d'élasticité une entreprise est en situation de monopole lorsque l'élasticité croisée entre la demande de bien produit par cette même entreprise et le prix de tous les produits est faible². D'un point de vue économie industrielle, le monopole s'explique par l'existence de barrières à l'entrée.

D'abord, on parle du monopole au sens du Cournot, selon lui le monopole est le cas le plus simple et généralisé de tous les marchés, autrement dit c'est le point de départ de l'analyse des structures du marché. Si deux entreprises considérées en situation de monopole font la fusion entre eux on parle de duopole, et si le nombre se multiplie donc on est dans une situation d'oligopole, et encore si le nombre devient infini, Cournot parlait de " la concurrence indéfinie" qui désigne bien la concurrence pure et parfaite. Cournot a commencé son analyse par la distinction entre deux types de monopoles ; là où il considère que la production est sans coût, c'est dire les frais de production sont

¹ Gabszewicz, J. (2003). La concurrence imparfaite. Paris : la Découverte.p6

² Azamoum, S. (2011). Comprendre la micro-économie. Alger : Office des publications universitaire. p199

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

quasiment nuls ou indépendant de la quantité produite, et là où les frais de production sont pris comme une variable de la fonction de production.

Le monopole dans son sens le plus large définit une structure de marché dont laquelle une seule firme prend en charge la production d'un produit exclusif qui satisfait toute la demande existante dans un marché, les origines de monopoles peuvent être purement institutionnelles légales (brevets, licence), le résultat d'un processus économique comme l'innovation et la fusion entre les entreprises ou les faits technologiques par exemple les rendements d'échelle croissants. On distingue trois formes du monopole : d'abord *le monopole naturel* qui a des origines technologiques, lorsqu'on parle de monopole naturel, on ne s'intéresse pas aux nombres des vendeurs, mais bien à la relation qui existe entre la demande et la technologie consacrées à la production¹. En gros on est dans une situation de monopole naturel lorsqu'une entreprise se caractérise par un rendement croissant c'est-à-dire le coût de production de la dernière unité est inférieur à celui de toutes les précédentes. Ensuite, *le monopole légal* se définit lui-même c'est quand l'État accorde des droits exclusifs à une entreprise privée ou publique pour exploiter un service public ou produire des biens et des services. Et enfin *le monopole local* qui désigne une entreprise qui dispose d'une situation de monopole dans une sous-partie de l'espace géographique ou de l'espace des produits.

2.2.2 La théorie d'oligopole :

On est plus dans l'exclusivité du monopole ou il existe un seul vendeur, l'oligopole marque un marché avec un petit nombre de producteurs. Dans ce type de marché, la théorie ne prend pas en considération la qualité de produit, les consommateurs donc ne s'intéressent pas à la qualité de produit, mais seulement au plus bas prix. La théorie économique présente trois modèles d'interprétation d'oligopole : celui de Bertrand, Cournot et Stackelberg.

¹ Posner, R. (1968). Natural Monopoly and Its Regulation. Stanford Law Review, 548-643. p. 549

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

L'oligopole de Cournot :

L'analyse de l'oligopole de Cournot commence en premier lieu par le duopole qui est un cas particulier d'oligopole et qui est caractérisé par la présence de deux firmes sur le marché. Ces firmes produisent un bien homogène avec des fonctions de production identiques et se font concurrence en quantité¹. Selon (Bougette, 2009, p. 162)²: « *une concurrence en quantité est principalement caractérisée par des investissements en capacité de production très élevée. Le marché automobile est un exemple classique de ce type de concurrence* ». Le principe est simple : chaque firme choisit sa quantité de production sans connaître la décision prenant en considération que l'information est parfaite (chaque firme connaît la fonction des coûts de l'autre et le marché décide le prix de vente de ce bien. Le modèle peut s'ajuster jusqu'à arriver à N firmes dans le cadre de duopole.

L'oligopole de Bertrand :

Dans la théorie du duopole, l'équilibre de Bertrand caractérise une situation de guerre de prix. Dans sa théorie Bertrand considère que si le bien est homogène, l'information est parfaite, le coût de production est constant et les capacités de production sont illimitées, dans ce cas-là l'équilibre de Bertrand implique que le prix égal au coût marginal de production³. Dans cette situation, la compétition porte sur les prix, les firmes du duopole s'engageant à servir la totalité de la demande au prix d'équilibre. La procédure comporte donc deux étapes : (Mougeot & Naegelen, 1991)

- i) mise en concurrence des deux firmes sur la base du prix ;
- ii) détermination de la quantité échangée à partir de la fonction de demande ;

¹ Billand, P., & Bravard, C. (2006). Les modèles de comportements adaptatifs appliqués à l'oligopole de Cournot. *Revue d'économie industrielle*.p1

² Bougette, P. (2009). Analyse et limites de l'évaluation rétrospective d'une concentration. *Revue internationale de droit économique*, 159-173.

³ Mougeot, M., & Naegelen, F. (1991). Duopole de Bertrand : asymétrie d'information et bien être collectif. *Revue*, 42(6), 1027-1046. p1027

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

L'oligopole de Stackleberg :

L'oligopole de Stackelberg est simple, une entreprise qui est le leader décide les quantités produites tandis qu'une deuxième entreprise observe et décide la quantité qu'elle souhaite produire. La seule différence entre l'analyse de Cournot et celle de Stackelberg c'est que l'équilibre de Cournot est un jeu statique avec information complète, alors que celui de Stackelberg est un jeu dynamique avec information complète¹.

L'analyse de l'oligopole se résume dans le tableau suivant :

Tableau N° I-1 : L'analyse d'oligopole

	quantité	prix
Choix simultané	Modèle de Cournot	Modèle de Bertrand
Choix séquentiel	Modèle de stackelberg	

Source : auteur

2.2.3 La concurrence monopolistique :

« *The theory of monopolistic competition* » une contribution principale dans les sciences économiques, publiée en 1933 par l'économiste Edwards Chamberlin de l'université de Harvard. Sa théorie explique le comportement individuel d'entreprises concurrentes quand il existe des éléments de différenciation. La concurrence monopolistique est une structure de marché moderne qui approche plus de la réalité, elle présente un régime de concurrence hybride, entre le monopole et la concurrence pure et parfaite, car il existe des éléments du monopole comme la différenciation des produits et des éléments de la concurrence parfaite dont l'existence d'une multitude de vendeurs et d'acheteurs face à un produit similaire. Chaque entreprise d'une industrie propose un produit différent de

¹ Hollard, M. (2000). La théorie de stackelberg : équilibre économique et politique. Cahiers d'économie politique(37), 127-139. p129

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

ceux de ses concurrents (taille, forme, couleurs, caractéristiques), mais de qualité et de prix comparables. Il y a concurrence monopolistique lorsque les trois conditions suivantes sont réunies :

- ✓ Il y a une libre entrée et sortie des firmes dans l'industrie. La concurrence aboutit donc inexorablement dans le long terme à l'égalisation de la recette moyenne et du coût moyen (équilibre à profit nul). Chaque firme dispose de sa propre clientèle (demande résiduelle). L'importance de cette clientèle dépend du nombre de concurrents sur le marché et du degré de différenciation de leurs produits.
- ✓ Chaque entreprise considère les prix de ses concurrents comme donnés. Elle ignore donc l'impact de son propre prix sur celui des autres firmes ; ce qui revient à dire qu'elle n'a pas de comportement stratégique, en raison du grand nombre de concurrents présents sur le marché.
- ✓ Contrairement à la concurrence pure et parfaite, la concurrence monopolistique reste compatible avec l'existence de firmes exhibant des coûts moyens décroissants : en effet, aucune firme ne peut capter l'intégralité de la clientèle de ses concurrentes, en raison de la différenciation des biens régnant sur le marché.

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

2.2.4 La théorie des marchés contestable :

"A contestable market is one into which entry is absolutely free, and exist is absolutely costless...In short, a perfectly competitive market is necessarily perfectly contestable, but not vice versa." (Baumol, 1982, p. 3)¹

En 1982, Baumol, Panzar et Willig proposent une nouvelle analyse de la concurrence qui l'a appelée la théorie des marchés contestables. Leur théorie avait pour raison de donner une interprétation plus claire et plus riche de la relation entre la concurrence et la structure de marché. On parle d'un marché contestable quand on joue sur la concurrence potentielle (menace d'entrer de nouvelles entreprises concurrentes), du coup un marché concurrentiel peut présenter un marché contestable ce qui fait que l'hypothèse qui désigne l'existence d'une multitude d'offreurs est relativement absente.

Le travail présenté par Baumol et ses collègues cités au-dessus dans leur œuvre publiée en 1982, intitulé : « contestable markets and the theory of industrial structure » indique que la théorie des marchés contestable ne reflète pas la réalité telle qu'elle est, mais elle est utile pour les travaux empiriques et aide les autorités politiques à formuler des réglementations.

La théorie des marchés contestable s'appuie essentiellement sur l'hypothèse de la liberté d'entrée et de sortie du marché, c'est-à-dire qu'une entreprise potentielle (qui souhaite accéder au marché) prend conscience qu'elle puisse cesser sa production à n'importe quel moment et quitte facilement le marché sans que cela lui faire subir des pertes considérable, cette liberté ne signifie pas que l'entrée est simple ou gratuite, mais elle se limite à l'absence des coûts irréversible (sunk costs). L'entreprise potentielle doit s'intéresser au premier lieu de l'existence ou non des coûts irrécupérable dans le processus de la production. Les coûts irrécupérables sont des coûts engagés de façon définitive et qui ne sont ni remboursables ni récupérables. On peut citer comme exemple le cas d'une entreprise qui s'est investie dans le secteur de sidérurgie, donc elle achète

¹ Baumol, W. (1982). Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. The American economic review, 1-15.

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

des terrains et des usines, et mobilise des capitaux pour l'acquisition des machines, les hauts-fourneaux par exemple. Supposons maintenant qu'elle décide de cesser la production et de quitter le marché, elle pourra louer tout ou une partie des trains et des usines (coûts récupérables), en revanche les machines ne pourront les revendre qu'à la casse ou à des prix symboliques (prix irrécupérable).

3. De la théorie de la concurrence à l'élaboration de droit de la concurrence :

La théorie économique considère que les situations de monopole sont nuisibles aux consommateurs, car dans une telle situation, l'offreur est capable d'imposer seul le prix de vente du produit concerné sans être attentif à sa qualité, Il est donc dans une situation dite de *price-maker* (faiseur de prix), tandis qu'une entreprise faisant face à la concurrence subit une situation de *price-taker* (preneur de prix) et elle est poussée à innover pour défendre sa position. La plupart des économistes ont défendu l'idée selon laquelle, les pouvoirs publics doivent combattre les situations de monopole et réguler les monopoles naturels.

Pour ne pas confondre droit de la concurrence et politique de la concurrence, il convient de noter que la politique de la concurrence englobe principalement, le droit de la concurrence qui encourage la concurrence et facilite une allocation efficace des ressources et l'agence de la concurrence chargée de l'appliquer.

« Politique de la concurrence = droit de la concurrence + l'autorité de la concurrence »

L'objectif principal de la politique de la concurrence est de promouvoir et de protéger les processus concurrentiels afin de favoriser l'efficacité de l'allocation des ressources, interne et dynamique. Par conséquent, on pourrait dire que "l'efficacité est le but, la concurrence est le processus".

Dans une autre optique, le droit de la concurrence englobe un ensemble de lois, qui peut être définie « *comme l'ensemble des règles et disciplines maintenues par les*

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

gouvernements concernant soit les accords entre entreprises qui restreignent la concurrence, soit l'abus de position dominante (y compris les tentatives de créer une position dominante par le biais de fusions) » (Hoekman & Holmes, 1999, p. 877)¹. Les règles généralement incluses dans ces lois sur la concurrence sont des dispositions sur :

- (i) les restrictions horizontales ou les ententes ;
- (ii) les restrictions verticales ;
- (iii) l'abus de position dominante ou la monopolisation ;
- (iv) les fusions et acquisitions.

3.1 Naissance et évolution de la politique de la concurrence :

La première loi moderne sur la concurrence a été promulguée au Canada en 1889. Depuis lors, et compte tenu du fait que la politique de la concurrence a été considérée comme l'un des principaux outils juridiques pour le fonctionnement des économies de marché, le nombre d'États qui ont adopté ces lois a considérablement augmenté.

La politique de la concurrence s'est diffusée progressivement dans les différentes régions du monde, pour constituer aujourd'hui un instrument essentiel dans l'arsenal des politiques de régulation. Sa naissance était au Canada en 1889, puis aux États-Unis en 1890 avec l'adoption du *Sherman Act*. Ensuite, il a fallu attendre les années quatre-vingt pour qu'elle soit adaptée en Europe. Enfin, au milieu des années quatre-vingt, les pays émergents et en transition mettent en place ce type de politique souvent sous l'impulsion d'organisations internationales ou dans le cadre d'un processus d'intégration régionale².

¹ Hoekman, B., & Holmes, P. (1999). *Competition Policy, Developing Countries and the WTO*. Washington, D.C: World Bank, Development Research Group, Trade. Récupéré sur <http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/wps2000series/wps2211/wps2211-abstract.html>

² Combe, E. (2002). *La politique de la concurrence*. Paris : La Découverte & Syros. p4-5

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

3.2.3 Canada et États-Unis : les premières lois sur la concurrence

Le Canada a promulgué en 1889 ce qui est connu comme la première législation relative à la concurrence des temps modernes : la loi pour la prévention et la répression des combinaisons formées pour restreindre le commerce.

Un an plus tard, la loi la plus célèbre sur le droit de la concurrence, la Sherman Act, a été promulguée aux États-Unis. La loi tire son nom du sénateur Sherman. L'apparition de la politique de la concurrence revient à la fin du XIX siècle, comme une réaction contre la formation des ententes et des positions dominantes aux États-Unis.

Avec la conclusion de la guerre civile américaine, un certain nombre de changements se sont produits sur le marché américain : croissance rapide de l'économie, une explosion de communautés urbaines, l'amélioration des transports et des communications reliant les petites collectivités, et les nouvelles technologies ont permis aux fabricants de répondre à la demande croissante en exploitant les économies d'échelle¹. (Fox & Sullivan, 1987) En fait, cette période était marquée par une forte concentration industrielle, ce qui a provoqué l'apparition des entreprises géantes dans certains secteurs de production comme l'énergie, l'industrie chimique et la sidérurgie. Ses monopoles menaçaient la stabilité sociale des consommateurs, les petits producteurs, ainsi que les hommes politiques, le sénateur Sherman alla plus loin et déclara² : « *La conscience populaire est troublée par l'émergence de problèmes nouveaux qui menacent la stabilité de l'ordre social. Le plus sérieux d'entre eux est certainement celui qui découle de l'accroissement, en une seule génération, des inégalités de chances, de conditions sociales et de richesse par la faute de la concentration du capital au sein de vastes coalitions destinées à contrôler le commerce et l'industrie et à détruire la libre concurrence* ». La politique américaine d'antitrust a été marquée par deux articles : le Sherman act et le Clayton act.

¹ Fox, E., & Sullivan, L. (1987). Antitrust - Retrospective Prospective: Where Are We Coming From? Where Are We Going ?. p939

² Cité par Combe, E. (2002). Op, cité. p7

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Sherman act :

En juillet 1890, l'Amérique signe la naissance du droit de la concurrence afin de limiter les comportements anticoncurrentiels de : « *tout arrangement, contrat, accord, trust ou combinaison...dont l'objectif serait d'empêcher une concurrence libre et totale* »¹ (Kempf, 1992, p. 200), par l'élaboration de Sherman act. Le Sénateur John Sherman a inspiré cette loi essentiellement de la 'Common Law' Cette loi avait pour objectif d'empêcher qu'un seul groupe puisse contrôler toute l'activité d'une branche et qu'une seule entreprise puisse fixer les prix, ainsi d'interdire les ententes qui visent à restreindre le commerce et de construire des monopoles.

« *Si nous refusons qu'un roi gouverne notre pays, nous ne pouvons accepter qu'un roi gouverne notre production, nos transports ou la vente de nos produits. Nous ne nous soumettons pas à un empereur, nous ne devons pas nous soumettre à un autocrate du commerce*² » John Sherman

La loi contenait deux interdictions principales :

1. Interdiction de : tout contrat, sous forme de fiducie ou autre, ou de complot, visant à restreindre le commerce ou le commerce national ou international, ou avec des nations étrangères.
2. Interdiction des monopoles ou les tentatives de monopole, et des combinaisons ou conspirations pour monopoliser toute partie du commerce interétatique ou extérieur.

¹ Kempf, H. (1992). Comprendre le Sherman antitrust Act de 1890 (Les origines de la politique concurrentielle fédérale américaine). *Cahiers d'économie politique* (20-21), 187-211.

Récupéré sur https://www.persee.fr/doc/cep_0154-8344_1992_num_20_1_1133

² Cité par Fox, E. (2017). Concurrence et démocratie. *Forum mondial sur la concurrence* (pp. 1-10). New York : OCDE.p3

Récupéré sur [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/GF\(2017\)5/fr/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/GF(2017)5/fr/pdf)

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Clayton act :

En octobre 1914 les États-Unis adoptent le Clayton act, cette loi est venue pour accomplir et clarifier la loi de Sherman act ; elle condamnait les fusions d'entreprises ayant pour objectif de restreindre substantiellement la concurrence, et interdisait à une même personne de diriger plusieurs entreprises concurrentes. Depuis lors, le droit de la concurrence, ou droit antitrust comme on l'appelle aux États-Unis, s'est énormément développé, devenant un élément central du développement de l'économie et de la société américaines.

3.2.4 Politique de la concurrence en Europe :

Après la Seconde Guerre mondiale, le Royaume-Uni (UK) et l'Allemagne ont été les premiers pays européens qui ont adopté des lois sur la concurrence. Les deux pays ont adopté de telles lois sous la pression des États-Unis¹.

Tandis que dans le cas du Royaume-Uni, l'adoption du droit de la concurrence était une réponse au besoin du pays d'obtenir autant d'aide américaine que possible. L'Allemagne est le pionnier européen qui a opté pour une politique de concurrence, poussée par l'école ordo-libérale de Walter Eucken. Cette école considère que l'état est le garant indispensable pour un libre fonctionnement du marché, en effet la libération du marché ne suffit pas, mais il faut l'encadrer (droit de la concurrence) grâce à des règles de jeu acceptées et appliquées². Une véritable loi de concurrence a été promulguée en Allemagne en 1958, avait pour objectifs principaux : le contrôle des abus dominants d'une part, et le contrôle de l'émergence des positions dominantes.

Au sens d'Union européenne (UE), la politique de la concurrence est née avec le traité de Rome en 1957 avec une véritable application depuis les années 90. Une politique de concurrence était un choix indispensable pour la création de l'UE. Car, elle représente

¹ Combe, E. (2002).op, cite. p9

² Encaoua, D., & Guesnerie, R. (2006). *Politiques de la concurrence*. Paris : La Documentation française. p36

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

un facteur d'amélioration économique ou les consommateurs ont accès à de différents produits avec de petits prix ce qui garantit un meilleur rapport qualité prix.

Le traité de Rome :

Le traité de Rome a été signé en mars 1957 par la Communauté économique européenne (aujourd'hui l'UE), qui a été créée par ses six premiers membres fondateurs¹ qui avaient déjà formé, cinq ans auparavant, la Communauté du charbon et de l'acier². La paix par l'économie était la pierre angulaire des Communautés européennes³. En termes de concurrence, il comprenait une disposition générale qui faisait de la promulgation d'une loi sur la concurrence l'un des objectifs centraux de la Communauté. L'article 3(f)⁴ énonce que : « *l'établissement d'un régime assurant que la concurrence n'est pas faussée dans le marché commun.* ». Deux autres dispositions étaient consacrées aux pratiques anticoncurrentielles privées.

L'article 85⁵ interdisait les accords anticoncurrentiels : « *Sont incompatibles avec le marché commun et interdit tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises, et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun.* ».

L'article 86⁶ interdisait l'abus de position dominante : « *Est incompatible avec le marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est*

¹ France, Italy, Belgium, the Netherlands, Luxemburg and Germany

² Signée en 1951, dont l'objectif principal avait d'empêché l'Allemagne de dominer dans le marché de charbon et d'acier.

³ Fox, E. (2017). Op, cite. p7

⁴ Consulté Traité instituant la Communauté Économique Européenne. (1957, Mars 25). Rome. p15

Récupéré sur <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957E/TXT&from=FR>

⁵ Ibid., p73

⁶ Ibid., p74

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci. »

En outre, et du fait que le droit communautaire de la concurrence devait être appliqué aux différents États membres de l'UE, deux articles du traité étaient consacrés aux pratiques menées par les gouvernements, mais qui pouvaient avoir un effet substantiel sur la concurrence dans la région : l'article 90 contenait des dispositions sur les entreprises publiques et l'article 92 contenait des dispositions sur les aides d'État.

3.1.3 Politique de la concurrence dans les pays en transition :

Dans les pays en transition, la concurrence joue un rôle primordial. Elle représente un facteur essentiel pour le passage à l'économie de marché.

Après la chute du mur de Berlin, les pays de l'Europe centrale et occidentale et de l'ex-URSS (on aborde explicitement la transition de ces pays dans le chapitre 3) se sont lancés dans un large programme de réforme afin de reconstruire leur économie. Ces pays sont passés d'une économie dirigée à une économie de marché. Pour eux, une adoption d'un droit de la concurrence était une nécessité, pour trois raisons principales : la lutte contre les ententes ou cartels, la lutte contre les abus de position dominante et, enfin, le contrôle des concentrations (les fusions et acquisitions). Ce qui a rendu la mise en œuvre d'une politique de concurrence une tâche importante pour les autorités des pays postsocialistes. L'expérience a montré que le processus de développement économique et de concurrence entre les pays d'Europe centrale et orientale était assez compliqué et nécessitait une perspective politique à long terme¹. L'adoption de lois sur la concurrence dans les pays en transition est relativement récente, la Pologne a été le premier pays à

¹ Fritsch, M., & Hensen, H. (1997). *Rules of Competition and East-West Integration*. p7

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

adopter une législation sur la concurrence en février 1990, suivie par la Hongrie en novembre de la même année¹.

Cette même période, avec la fin des années quatre-vingt, l'adoption d'une politique de la concurrence a marqué d'autres pays en transition que ce soit en Amérique latine ou en Asie du Sud-Est ou encore en Moyen-Orient et l'Afrique du Nord. Bien entendu que la transition dans ces pays s'est effectuée par l'adoption des plans d'ajustement structurel introduit par les organisations internationales à la suite de crises économiques graves (dû au choc pétrolier 1986 ou à l'aggravation de la dette extérieure)².

Le tableau ci-dessous montre les dates d'adoption d'une politique de la concurrence, d'amendements et de création d'une autorité chargée de la concurrence dans quelques pays en transition.

Tableau N° I.2 : lois sur la concurrence et autorités de la concurrence dans les pays en transition

PAYS	Date d'adoption	amendements	Date de création de l'autorité de la concurrence
Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO)			
Pologne	1990	1995, 2004	1990
Hongrie	1990	1997,2000	1991
République tchèque	1991	2001	1991
Pays du MENA			
Algérie	1995	2003, 2008 et 2010	1995, gelé entre 2003-2013
Jordanie	2002	2011	2002

¹ Vagliasindi, M. (2001). Politique de la concurrence dans les économies en transition. *Revue d'économie financière*, 233-272. p236

Récupéré sur http://www.persee.fr/doc/ecofi_0987-3368_2001_hos_6_1_3909

² Combe, E. (2002).op, cité. p11

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Maroc	2000	2014	2008, gelé entre 2004-2018
Tunisie	1991	1995, 2003, 2005 et 2015	1995
Pays d'Asie			
Chine	2007	-	2008
Viet Nam	2004	2018	2004
Pays d'Amérique Latine			
Mexique	1992	2006, 2011 et 2014	1993
Chili	1973	1980, 2003, 2009	1973

Source : synthèse élaborée par l'auteur.

3.2 Objectifs de la politique de la concurrence :

La politique de la concurrence est généralement considérée comme l'ensemble des outils de politique publique qui favorisent une allocation efficace des ressources et qui facilitent la création d'une économie de marché. Les objectifs de cette politique varient selon les spécificités des pays et les périodes étudiées. Premièrement, l'objectif spécifique de la politique de concurrence est de maintenir le processus concurrentiel ou d'un autre terme d'assurer la libre concurrence. Deuxièmement, la politique de concurrence est désignée comme un objectif de politique économique comme la protection des consommateurs ou encore la maîtrise de l'inflation¹.

¹ Huveneers, C. (2008). Les multiples objectifs de la politique de concurrence : un système de N équations à N+1 inconnues ? *Reflets et perspectives de la vie économique*, 9-37.

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

3.2.1 Le maintien de la libre concurrence et la promotion de l'efficacité économique :

La finalité première de la plupart des politiques de concurrence est de préserver le mécanisme de la concurrence, plutôt que de protéger les concurrents individuels. La deuxième finalité repose sur la question de l'efficacité économique, et comme elle présente l'un des objets de la théorie économique, la politique de la concurrence vise à la promouvoir à travers le maintien du libre jeu de la concurrence. En fait, L'efficacité économique signifie produire au moindre coût possible afin de maximiser les bénéfices et le bien-être des consommateurs. Les objectifs associés sont la liberté du commerce, la liberté de choix et l'accès aux marchés¹.

3.2.2 Prévenir l'abus de pouvoir du marché :

« Le pouvoir de marché est l'aptitude à augmenter les bénéfices en limitant la production et en portant les prix au-delà du niveau de la concurrence. Il inclut aussi l'aptitude à faire tomber les niveaux de service ou les aspects de la concurrence autres que les prix en deçà du niveau qui prévaudrait sur un marché concurrentiel. »

(OCDE, 2004, p. 52)²

Pour maintenir une concurrence libre et loyale dans la société, il faut une législation et des réglementations. Premièrement, pour promouvoir la concurrence dans l'économie nationale et, deuxièmement, pour empêcher la formation de nouveaux monopoles dans le secteur privé. Par conséquent, l'objectif primaire du droit de la concurrence est de

¹ Ibid. p14

² OCDE. (2004). 4. Les effets positifs du droit et de la politique de la concurrence pour les pays développés et les pays en développement. Revue sur le droit et la politique de la concurrence, 6(1-2), 47-68. Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-sur-le-droit-et-la-politique-de-la-concurrence-2004-1-page-47.htm>

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

protéger l'ensemble de la société contre les comportements monopolistiques et anticoncurrentiels et de soutenir des secteurs économiques spécifiques. En effet, le droit de la concurrence est un ensemble de réglementations conçues pour maximiser les avantages sociaux et empêcher les pratiques anticoncurrentielles dans l'économie. La responsabilité de la loi est d'empêcher les actions qui conduisent à l'interruption de la concurrence.

3.2.3 Promouvoir le bien-être des consommateurs :

Aussi, un des objectifs principaux de la politique de la concurrence est d'améliorer le bien-être des consommateurs en promouvant la concurrence et en contrôlant les pratiques qui pourraient la restreindre. Des marchés plus concurrentiels entraînent des prix plus bas pour les consommateurs, plus d'entrées et de nouveaux investissements, une variété et une qualité de produits améliorés et plus d'innovation. Dans l'ensemble, une concurrence accrue devrait entraîner des niveaux plus élevés de bien-être et de croissance économique.

3.2.2 Antidote de la corruption et un remède contre l'inflation :

Selon les experts internationaux en la matière, la concurrence et la corruption sont les deux faces d'une même médaille¹. La corruption s'enracine lorsque les règles de la concurrence ne sont pas appliquées sur le marché et disparaît dans le cas contraire. Les pays doivent donc adopter des politiques qui favorisent la concurrence. Il s'agit notamment d'une législation antitrust efficace, de contrôles des pratiques restrictives du secteur privé et de l'intervention gouvernementale. L'objectif est de créer un terrain de jeu égal pour tous (voir tableau N°1-3).

¹ Zouaimia, R. (2008). Le conseil de la concurrence et la régulation des marchés en droit algérien. إدارة, 18(2), 91-53. Récupéré sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/667/18/2/130586>

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Tableau N° I-3 : Cadre global de politique de la concurrence

Pilier I : Réglementation proconcurrence et interventions gouvernementales : ouverture des marchés et suppression de la réglementation sectorielle anticoncurrentielle	Pilier II : Neutralité concurrentielle et aide publique non génératrice de distorsions	Pilier III : Application efficace du droit de la concurrence et du droit antitrust
Réformer les politiques et les réglementations qui renforcent la domination : restrictions du nombre d'entreprises, monopoles légaux, interdictions de l'investissement privé, réglementation sur les difficultés d'accès pour les obligations de service public.	Contrôler les aides publiques pour éviter le favoritisme et minimiser les distorsions de concurrence.	S'attaquer aux ententes qui augmentent les coûts des principaux intrants et produits finals et réduisent l'accès à un plus large éventail de produits.
Éliminer les interventions gouvernementales susceptibles de favoriser les pratiques collusoires ou d'augmenter les coûts de la concurrence : contrôle des prix et des autres variables du marché qui augmentent le risque commercial.	Assurer la neutralité concurrentielle, notamment vis-à-vis des entreprises publiques.	Empêcher les fusions anticoncurrentielles.
Réformer les interventions gouvernementales qui exercent une discrimination et entravent la concurrence sur le fond : cadrent ceux qui portent atteinte à l'égalité des chances ou qui accordent un important pouvoir discrétionnaire.		Renforcer le cadre général antitrust et institutionnel pour lutter contre les pratiques anticoncurrentielles et les abus de position dominante.

Source : (Arezki, et al. 2020, p.14)

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

4. Les effets de la concurrence sur l'économie :

4.1 Sur l'innovation :

L'innovation dans sa simple définition contrarie les principes de la concurrence. Car, en fait, on innove pour s'échapper de l'ordre concurrentiel. En revanche, la théorie économique considère l'innovation comme un facteur vital de la croissance à long terme (Romer, 1990) et (Grossman & Helpman, 1989, 1991, 1994). Baregheh, Rowley et Sambrook (2009) ont soutenu que l'absence d'une définition consensuelle de l'innovation est problématique¹. Donc ils proposent une définition multidisciplinaire, notant que « *l'innovation est le processus en plusieurs étapes par lequel les organisations transforment des idées en produits, services ou processus nouveaux/améliorés, afin de progresser, de rivaliser et de se différencier avec succès sur leur marché* » (Baregheh, Rowley, & Sambrook, 2009, p. 1334).

La récompense de l'innovation vient de la capacité de faire quelque chose que vos concurrents ne peuvent égaler². De ce fait, L'innovation aide à s'échapper de l'ordre concurrentiel, car en innovant la firme cherche à se différencier de ses concurrents en offrant un produit exclusif (le monopole) ce qui fait éliminer l'hypothèse d'homogénéité des produits. Les économistes s'interrogent souvent sur la nature de corrélation entre concurrence et innovation et puis la question qu'ils se posent : l'intensité concurrentielle favorise elle l'incitation à innover ? L'analyse de la question a une longue histoire. D'un côté, il y a la tradition schumpétérienne qui souligne que les rentes de monopole sont nécessaires pour inciter à l'innovation et donc elle affirme que la concurrence nuit à l'innovation (Schumpeter, 1942). D'un autre côté, il existe l'opinion selon laquelle la concurrence exerce la pression nécessaire sur les entreprises pour qu'elles déploient un effort d'innovation³, supporté par : (Arrow, 1962) (Aghion et al. 1992, 2005, 2009),

¹ Moen, Ø., Tvedten, T., & Wold, A. (2018). Exploring the relationship between competition and innovation in Norwegian SMEs. *Cogent Business & Management*, 5(1).

Récupéré sur <https://doi.org/10.1080/23311975.2018.1564167>

² Aghion, P., & Howitt, P. (2009). *The Economics of growth*. London: The MIT Press. p. 7

³ Schmutzler, A. (2010). Is Competition Good for Innovation? A Simple Approach to an Unresolved Question. *Foundations and Trends® in Microeconomics*, 5(6), 355-428. p356

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

(Nickell, Blundell, Griffith, 1996). On va résumer dans les passages qui suivent certaines des recherches sur ce sujet, en essayant de discuter de la littérature soutenant trois théories différentes : les relations linéaires négatives, les relations linéaires positives et les relations non linéaires en forme de U inversé.

La concurrence nuit à l'innovation :

4.1.1 Schumpeter : La destruction créatrice :

Schumpeter (1943) est le premier qui a commencé le débat, sa vision purement capitaliste montre d'un côté que le monopole est né de l'innovation et il insiste sur le fait que ces monopoles sont nécessaires au bon fonctionnement du système capitaliste¹. D'un autre côté, il considère que la durée de l'innovation est plus ou moins courte (temporaire), au fil du temps les nouveaux éléments innovés vont vieillir, ce qui fait que la structure de l'économie va les détruire afin de créer d'autres nouveaux éléments. Ceci explique bien le terme élaboré par Schumpeter « *création destructrice* » simplement il veut dire une nouvelle innovation qui remplace une ancienne. En fait, d'un point de vue de concurrence, Schumpeter supposait qu'une législation antitrust plus stricte réduirait les possibilités de réaliser des bénéfices de monopole, ce qui réduirait la récompense de l'innovation, ce qui devrait réduire le taux de croissance à long terme.

En ce qui concerne la relation concurrence innovation, Schumpeter affirme qu'une concurrence accrue sur un marché a un effet négatif sur l'innovation. Les grandes entreprises innoveront davantage parce qu'elles sont plus stables, elles disposent de plus de fonds internes pour investir dans l'innovation et elles peuvent protéger plus facilement leurs innovations². On résume, pour Schumpeter le monopole incite les

Récupéré sur <http://dx.doi.org/10.1561/07000000035>

¹ Bolduc, J. (2011). *Le rôle de la concurrence dans la croissance économique*. Université de Montréal

² Mulkay, B. (2019). How does competition affect innovation behaviour in french firms? *Structural Change and Economic Dynamics*, 51, 237-251.

Récupéré sur <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2019.05.003>

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

entrepreneurs à innover, par contre la concurrence favorise l'innovation, car elle réduit la rente du monopole.

La concurrence favorise l'innovation :

4.1.2 Kenneth Arrow : L'effet de remplacement

Parmi les études qui ont démontré la relation linéaire et positive entre la concurrence et l'innovation, c'est celle qui présentait par Arrow (1962), qu'elle a contrarié les travaux de Schumpeter : « *plus l'intensité de la concurrence sera élevée, plus les entreprises sont incitées à innover pour survivre et rester sur le marché* » (Bolduc, 2011, p. 19). Pour lui l'effet d'incitation à innover d'une firme en situation de monopole est plus faible que celle d'une firme sur un marché concurrentielle¹.

Arrow s'appuie dans son analyse sur « *l'effet de remplacement* », qu'il désigne qu'un monopole n'a pas intérêt à s'investir trop dans la R&D puisqu'il est le leader du marché sauf dans le risque des entrants potentiels. Autrement dit, en innovant, un monopole gagne moins puisqu'il se remplace lui-même. Tandis qu'une firme qui se bat pour gagner sa place sur un marché concurrentiel, l'innovation est une option nécessaire, voire importante, pour qu'elle puisse marquer la qualité de son produit de celui des concurrents. Ainsi il indique que la structure de marché détermine l'incitation à innover, plus que le marché est concentré entre une multitude d'entreprises (le cas de la concurrence pure et parfaite), plus que l'effort consacré à la recherche et développement est fort. Donc pour Arrow la concurrence favorise l'incitation à innover.

¹ Encaoua, D., & Ulph, D. (2000). Concurrence, innovation et croissance : un modèle de création non destructrice. Cahiers d'économie politique(37), 155-176. p156

Récupéré sur https://www.persee.fr/doc/cep_0154-8344_2000_num_37_1_1293

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

4.1.3 Philippe Aghion : une relation en forme U inversé

« *Better products render previous one obsolete* »

(Aghion & Howitt, 1992, p. 323)¹

Les travaux présentés par Aghion et Al. Sollicite la vision schumpétérienne sur le modèle de la création destructrice, selon lequel il affirme que les nouveaux produits ayant une bonne qualité vont éliminer les anciens et les rendent obsolètes. En revanche, à propos de la nature de relation entre concurrence et innovation, Aghion et al. Ont montré qu'elle est positive non linéaire.

A cet égard, Aghion et al (2005)² démontrent empiriquement que la relation entre concurrence et innovation est non linéaire, qu'elle prend la forme d'un U inversé, ce qui soulève la possibilité qu'une diminution de la concurrence puisse profiter aux consommateurs grâce à une innovation accrue (voir graphique ci-dessous). L'idée commence par l'effet « *échapper à la concurrence* » qui signifie que toutes les firmes cherchent à s'échapper de l'ordre concurrentiel et réaliser d'importants profits, car le profit des firmes en situation de concurrence est nul, le modèle suppose qu'à la prime, une seule firme réussit l'innovation et prend la position de *leader*. Les autres firmes sont appelées les *followers* (les entreprises en retard), ils vont essayer de rattraper le leader. Le modèle suppose aussi deux types de secteurs intermédiaires dans l'économie : "*leveled*" ou "*neck-and-neck*" qui correspond à la première étape là ou toutes les firmes sont identiques en situation de concurrence et "*unleveled*" qui correspond à la deuxième étape lorsque y'aura un leader³.

¹ Aghion, P., & Howitt, P. (1992). A Model Growth through Creative Destruction. *Econometrica*, 60(2), 323-351. Récupéré sur <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:12490578>

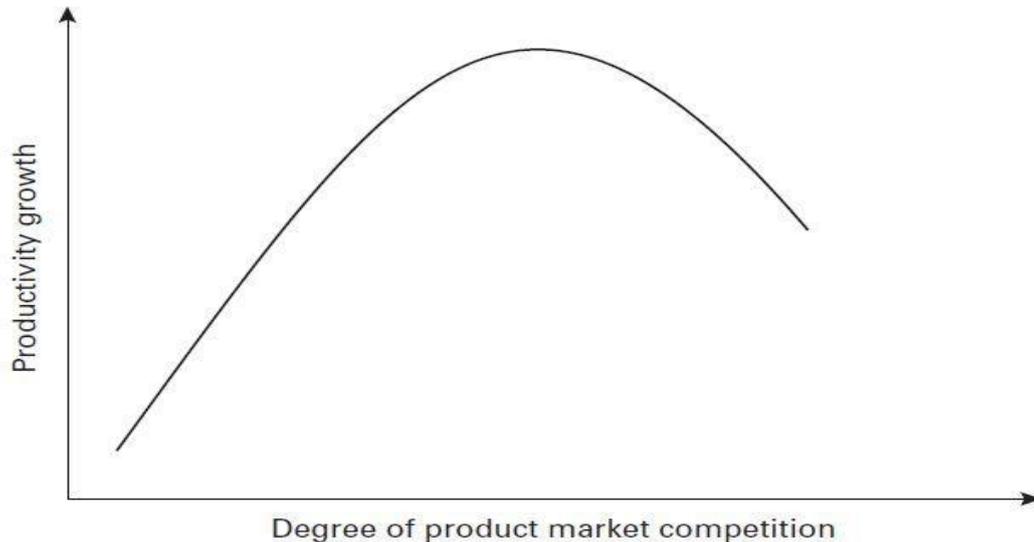
² Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., & Howitt, P. (2005). Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship. *The Quarterly Journal of Economics*, 120(2), 701-728.

Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/25098750>

³ Bolduc, J. (2011). Op, cite. p11-12

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Figure I.1 : Innovation et concurrence sur le marché des produits



Source : (Aghion & Howitt, 2009, p. 7)

La forme U inversé peut s'expliquer de la façon suivante : lorsque la concurrence sur le marché est faible, les entreprises 'neck-and-neck' n'ont aucune incitation à innover ce qui implique que le taux global d'innovation sera plus élevé quand on est dans le secteur unlevelled. Ainsi l'industrie quittera plus vite l'état unlevelled (lorsque le follower innove) et elle quittera plus lentement l'état leveled (lorsqu'une entreprise de l'état neck-and-neck innove). L'industrie a donc passé la majorité du temps dans l'état leveled où l'effet échappé à la concurrence domine. Par contre, quand il y'a initialement une forte concurrence. L'incitation à innover est relative chez les followers de l'état unlevelled. Ainsi la sortie de l'industrie de l'état unlevelled sera relativement lente. Entre-temps, les profits supplémentaires réalisés par les entreprises de l'état leveled procurent une relative incitation à innover ce qui fait que l'industrie quittera relativement vite l'état leveled. Par conséquent, l'industrie passera plus de temps dans l'état unlevelled où l'effet schumpétérien affecte les followers, et le leader n'innove jamais¹.

¹ Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., & Howitt, P. (2005). Op, cite. p721

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

4.1.4 David Encoua & David Ulph : le concept de « leapfrogging »

D'autres études menées par Encoua et Ulph (2000, 2004), considèrent que le cadre d'analyse schumpétérien (l'intensité concurrentielle affecte d'une façon négative l'incitation à innover) ne colle pas avec la réalité puisque l'innovation existe au sein des industries, là où il y'est plusieurs entreprises qu'elles sont soumises à la pression concurrentielle. Les entreprises sont alors incitées à innover pour créer de nouveaux produits et procédés afin de s'échapper même temporairement parfois de la pression concurrentielle. Dans leur analyse, Encoua et Ulph démarrent de l'idée proposée par Aghion et al. (2005) et ajoutent la possibilité de *leapfrogging*, c'est-à-dire que le follower peut dépasser le leader, et cela renforcera l'effet positif de la concurrence sur l'innovation et la croissance¹.

À cet effet, ils décomposent l'effet de la concurrence comme étant la somme de deux opposés : l'effet positif qui augmente avec les flux de connaissance du savoir '*knowledge information flows*', et l'effet négatif qui augmente avec les flux de connaissance de la technologie '*technology information flows*'². Cela veut dire qu'une augmentation dans les flux de connaissance du savoir fait accroître l'innovation, dans ce cas ils supposent que le follower détient du savoir ce qui va lui permettre de rattraper le leader et le dépasser. Dans le deuxième cas de figure, ils supposent qu'une augmentation des flux de connaissance de la technologie va entraîner une augmentation de l'innovation, ils supposent que le follower ne va pas réussir l'innovation, il va donc vers l'accès à la technologie (l'imitation) et dans ce cas le leader réduit les coûts consacrés à la recherche et le développement.

¹ Bolduc, J. (2011). Op, cite. p20

² Encaoua, D., & Ulph, D. (2004). *Catching-up or leapfrogging: The effects of competition*. p2

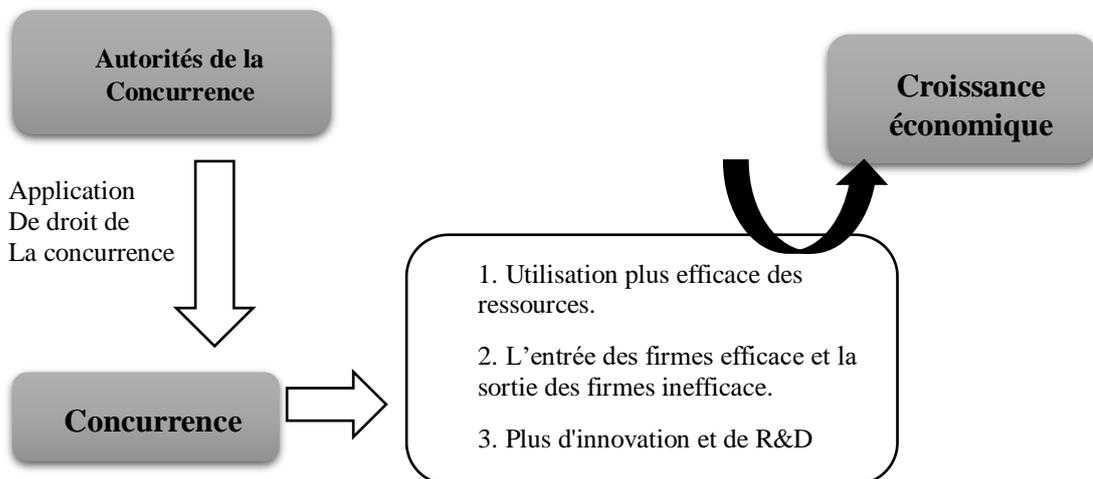
Récupéré sur <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00177643>

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

4.2 Sur la croissance économique :

La concurrence est un outil puissant pour garantir le fait que les ressources sont utilisées d'une manière optimale. En fait, elle joue pour l'intérêt des consommateurs comme pour celui des producteurs. Pour les consommateurs, elle minimise les coûts (et donc les prix) et en aidant à garantir un meilleur rapport qualité prix. Quant aux entreprises (les producteurs), la concurrence leur permet de réaliser des bénéfices, puisqu'elles sont incitées à investir dans la recherche et le développement pour améliorer la production de biens et services existants et en introduire de nouveaux.

Figure I.2 : le rôle de la concurrence dans la croissance économique



Source : synthèse élaborée par l'auteur

Cependant, à cause des difficultés de mesure, la question sur la nature de la relation entre concurrence et croissance n'a que rarement été étudiée dans les régressions de croissance entre pays¹.

Dutz et Hayri (1999) ont étudié la force de l'association entre l'intensité de la concurrence à l'échelle de l'économie et la croissance. Pour saisir l'intensité de la

¹ Ahn, S. (2002). *Competition, Innovation, and Productivity Growth: A Review of Theory and Evidence*. OECD Economics Working Paper 317. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. p20

Récupéré sur <https://doi.org/10.1787/182144868160>

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

concurrency à l'échelle de l'économie, ils ont construit trois types de variables liées à la politique, à la structure et à la mobilité. Les mesures politiques reflètent la qualité du régime d'incitation microéconomique et le cadre juridique et réglementaire favorable dans les domaines qui favorisent directement la concurrence. La structure variable reflète la mesure dans laquelle la structure du marché est concentrée dans une perspective à l'échelle de l'économie. Les variables de mobilité capturent la facilité avec laquelle de nouvelles entreprises peuvent entrer et se développer sur n'importe quel marché. Leurs résultats indiquent qu'il existe une forte corrélation entre l'efficacité de la politique de concurrence et la croissance. Ils ont conclu que l'effet de la politique de concurrence sur la croissance est robuste et va au-delà de celui de la libéralisation des échanges, de la qualité institutionnelle et d'un environnement politique généralement favorable.

Les marchés publics, comme ceux de la santé, l'éducation et la fourniture de divers services publics, constituent une grande partie de l'économie et la qualité et l'efficacité des services qu'ils fournissent sont essentielles à la capacité d'un pays à réaliser une croissance inclusive. Pourtant, ces marchés attirent relativement peu l'attention des autorités de la concurrence dans de nombreux pays. Il est bien établi que des défaillances importantes du marché peuvent survenir dans ces services si les marchés sont laissés entièrement à eux-mêmes. Ces marchés ont donc tendance à être fortement subventionnés par les gouvernements et hautement réglementés. Néanmoins, il a été démontré qu'une utilisation prudente du choix et de la concurrence sur ces marchés peut améliorer leur qualité et l'efficacité. En conséquence, les agences de concurrence semblent avoir la possibilité de plaider en faveur d'un rôle plus large de la concurrence sur ces marchés, de fournir des conseils en tant qu'experts sur la conception et la réglementation des marchés déjà existants et de les faire respecter.

La concurrence a été toujours considérée traditionnellement en tant que support de la démocratie en disséminant le pouvoir économique grâce à des efforts qui protègent contre les concentrations et les cartellisations. Ainsi, le pouvoir économique est partagé à travers une large série d'acteurs économiques plutôt que dans les mains d'une minorité

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

qui pourraient exercer une influence excessive sur le gouvernement et sur les processus décisionnels politiques.

5. La politique de la concurrence en Algérie :

Comme beaucoup d'autres pays en développement et en transition, l'Algérie a connu des changements radicaux dans les structures économiques et politiques vers la fin des années 80, suite à la chute brutale simultanée des prix du pétrole et de la valeur du dollar américain qui, par conséquent, fut d'accroître la dette extérieure. En fait, le pays a subi une libéralisation commerciale, une déréglementation et une privatisation drastique des entreprises (ce point sera détaillé dans le chapitre 3).

L'un des principes de la libéralisation du marché est le principe de la libre concurrence. Avec la promulgation du décret de 25 janvier 1995, l'Algérie fit preuve de son intention de passer d'une économie administrative à une économie de marché.

5.1 Le cadre légal :

Le droit de la concurrence en Algérie est consacré légalement en 1995 par l'ordonnance n°95-06 du 25 janvier 1995 relative à la concurrence. Cette ordonnance vise à favoriser le développement d'une saine concurrence entre les entreprises comme elle prévoit la protection du pouvoir d'achat par le principe de la libre stabilisation des prix des services et produits de la loi de l'offre et de la demande¹.

Après plus de huit ans d'existence, l'ordonnance 06-95 a été abrogée et remplacée par une nouvelle Ordonnance n°03-03 du 19 juillet 2003, qui a été à son tour modifiée et complétée par deux lois successives en 2008 (la loi n°08-12 du 25 juin 2008) puis en 2010 (la loi n°10-05 du 15 août 2010), qui ont permis notamment d'étendre son champ d'application aux importations de biens pour la revente en l'état, aux produits agricoles, et aux marchés publics. Comme le souligne l'Art.1 : « *La présente ordonnance a pour*

¹ Zouaimia, R. (2008). Op, cite. p19

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

objet de fixer les conditions d'exercice de la concurrence sur le marché, de prévenir toute pratique restrictive de concurrence et de contrôler les concentrations économiques afin de stimuler l'efficacité économique et d'améliorer le bien-être des consommateurs. »¹ (Art.1, Ordonnance n°03-03)

5.2 Les principes de la politique de la concurrence algérienne :

La politique de la concurrence en Algérie s'inscrit dans cadre législatif bien précis, comme on a déjà évoqué, c'est celui de droits de la concurrence qui se compose en trois principes fondamentaux, qui sont : la liberté des prix, l'interdiction des pratiques restrictives de concurrence et le contrôle des concentrations économiques.

- La liberté des prix, l'ordonnance indique dans l'Art.4 que les prix des biens et services doivent être librement déterminés par une libre concurrence.
- L'interdiction des pratiques restrictives de concurrence, ce principe est relatif aux accords horizontaux et verticaux entre firmes visant à restreindre, d'empêcher ou de fausser le jeu de la libre concurrence dans un même marché ou dans une partie substantielle de celui-ci (mentionné dans l'Art.6). Aussi, ce principe interdit tout abus d'une position dominante ou monopolistique sur un marché ou un segment de marché (mentionné dans l'Art.7).
- Le contrôle des concentrations économique, il s'agit de contrôler la formation d'une position dominante par le biais de fusion acquisition.

Art.15 : « Aux termes de la présente ordonnance, une concentration est réalisée lorsque :

1. deux ou plusieurs entreprises antérieurement indépendantes fusionnent
2. une ou plusieurs personnes physiques détenant déjà le contrôle d'une entreprise au moins, ou bien, une ou plusieurs entreprises, acquièrent directement ou indirectement, que ce soit par prise de participations au capital

¹ Ordonnance n°03-03. (2003, juillet 20). Art.1

Récupéré sur <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/Alg163331.pdf>

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

ou achat d'éléments d'actifs, par contrat ou par tout autre moyen, le contrôle de l'ensemble ou de parties d'une ou de plusieurs autres entreprises.

3. La création d'une entreprise commune accomplissant, d'une manière durable, toutes les fonctions d'une entité économique autonome. »¹ (Art.15, Ordonnance n°03-03)

5.3 Le cadre institutionnel : le conseil de la concurrence

En Algérie, le conseil de la concurrence présente l'autorité de la régulation chargée de la promotion et de la protection de la concurrence, il est indépendant du pouvoir politique et spécialisé. Les missions principales attribuées à cette institution consistent en : d'une part, la sanction des comportements anticoncurrentiels tels que les ententes, les cartels et les abus de position dominante. D'une autre part, le contrôle des structures des marchés telles que les concentrations économiques (fusions-achats) pour prévenir les positions dominantes et les abus qui peuvent en découler en termes de prix, d'offre, de qualité et d'innovation. Enfin, la mission finale du conseil est l'émission des avis, à la demande des pouvoirs publics, des entreprises, des associations de consommateurs ou de sa propre initiative, sur des questions liées à la concurrence en vue d'assurer une application effective des règles de la concurrence sur le marché².

Il a été créé en 1995 par l'ordonnance n°95-06 du 20 janvier 1995, qui a été modifiée, il est constitué de 12 membres organisés comme suit ³:

- Six (06) membres d'experts avec minimum 08 années d'expérience dans le domaine juridique ou économique et ayant des compétences dans les domaines de la concurrence, de la distribution, de la consommation et de la propriété intellectuelle ;

¹ Ibid. Art.15

² Pour plus de détails sur les missions de cette institution, consultez les rapports annuels d'activités du conseil de la concurrence sur http://www.conseil-concurrence.dz/?page_id=17

³ Ordonnance n°03-03, op cite Art.24

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

- Quatre (04) membres de professionnels qualifiés ayant exercé des postes à responsabilité avec minimum cinq années d'expérience dans les secteurs de la production, de la distribution, de l'artisanat, des services et des professions libérales ;
- Deux (02) membres représentants des associations de protection des consommateurs.

Le conseil de la concurrence a été placé successivement auprès du Président de la République en 1995 pour lui donner une autorité morale et de lui permettre d'exercer ses missions en toute indépendance, du Chef du Gouvernement et du Ministre chargé du commerce depuis 2003 afin de développer une collaboration, une coopération et des échanges d'information entre le Conseil de la concurrence et le Ministre chargé du commerce, qu'ils sont censés être compatibles.

Il convient de souligner que les activités du conseil de la concurrence ont été gelées pendant 10 ans depuis 2003 après une éclipse du paysage institutionnel due au non-renouvellement des mandats des membres du conseil. Puis, il a été officiellement installé le 29 janvier 2013 par le ministre chargé du Commerce. Depuis cette date, le Conseil de la concurrence fonctionne dans le cadre de l'ordonnance 03-03 du 19 juillet 2003 modifiée et complétée relative à la concurrence qui est venue en substitution à l'ordonnance 95-06 du 25 janvier 1995 abrogée. Depuis lors, le Conseil de la concurrence a effectué deux mandats de quatre années (2013-2016) et (2017-2020).

5.4 Saisines traitées par le Conseil de la concurrence (2013-2020) :

Depuis sa réactivation en janvier 2013, le Conseil de la concurrence élabore des rapports annuels qui sont adressés aux institutions susvisées avant le 30 juin de chaque année. Ce rapport présente un bilan exhaustif et concis des activités du Conseil de la concurrence et porte sur les trois missions principales de l'institution citée plus haut. Le traitement des affaires à caractère juridictionnel contribue d'une manière directe à la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles et d'une autre indirecte à la lutte contre la

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

corruption¹. Tenant en compte que la concurrence et la corruption constituent les deux faces d'une même médaille. Quand les règles de la concurrence ne sont pas appliquées sur le marché, la corruption s'y installe, et quand les règles de la concurrence y sont effectivement appliquées, la corruption recule.

➤ La période du premier mandat :

Durant le premier mandat (2013-2016) le collège du Conseil de la concurrence a traité 38 affaires, dont 33 saisines juridictionnelles, et 5 demandes d'avis, qu'elles se répartissent comme suit² :

Mission juridictionnelle : (33 affaires)

- Abus de position dominante : 11 saisines
- Pratique de prix abusivement bas : 04 saisines
- Pratiques commerciales déloyales : 04
- Ententes injustifiées : 03
- Exploitation abusive de l'état de dépendance économique : 03
- Favoritisme dans les marchés publics : 04
- Demande de mesures provisoires : 02
- Demande d'attestation négative : 01
- Demande d'autorisation de concentration par notification : 01

Mission consultative : (cinq Demandes d'avis)

- Un avis sollicité par l'ARH (Autorité de régulation des hydrocarbures) relatif à l'opportunité de lancer une étude sur la détermination de la distance entre deux stations de service (vente de carburants).

¹ Medjahed, M. (2019). Rôle et Missions du Conseil de la Concurrence. le rôle, les missions et les procédures de saisine du conseil de la concurrence. Oran. Récupéré sur <http://www.conseil-concurrence.dz/wp-content/uploads/2019/04/Le-role-et-mission-du-Conseil-de-la-concurrence-1.pdf>

² Pour plus de détails sur les affaires traitées par le conseil de la concurrence, consultez Annexe N°1-1.

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

- Un avis sollicité par la société « Alliance assurances » concernant les marchés publics.
- Un avis sollicité par la société HENKEL Spa ALGÉRIE relative à des pratiques commerciales déloyales dont elle s'estime victime.
- Un avis initié par le collège du Conseil de la concurrence et qui porte sur les amendements proposés aux dispositions de l'ordonnance n°03-03 du 19 juillet 2003 modifiée et complétée, relative à la concurrence.

➤ La période du deuxième mandat :

Durant le deuxième mandat (2017-2018) le collège du Conseil de la concurrence a traité 29 affaires, dont 18 saisines juridictionnelles, et 11 demandes d'avis, qu'elles se répartissent comme suit :

Mission juridictionnelle : (18 affaires)

- Abus de position dominante : 5 saisines
- Pratiques restrictives : 5 saisines
- Ententes injustifiées : 02
- Pratiques commerciales déloyales : 01
- Traitement discriminatoire : 02
- Violation des règles de concurrence : 02

Mission consultative : (11 Demande d'avis)

Le collège a rendu 11 avis, dont :

- Un avis sollicité par la société Sonatrach relative aux différends avec les distributeurs privés des lubrifiants.
- Demande d'avis concernant la demande formulée par le Ministère du commerce sur le projet de décret exécutif fixant les marges plafonds de gros et de détail applicables au ciment portland composé conditionné.

La politique de la concurrence est considérée comme un élément clé du programme de développement. Les données de la littérature confirment qu'une plus grande concurrence sur le marché a un effet positif sur la performance économique et la croissance de la productivité dans un large éventail de secteurs. L'application effective des règles de

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

concurrence plutôt que l'existence pure de lois sur la concurrence assure le bon fonctionnement d'une concurrence loyale. En effet, elle constitue un levier important pour garantir une efficacité de l'économie nationale et celle de l'entreprise en termes de croissance.

En Algérie, la pratique du droit de la concurrence est encore récente. En fait, malgré les efforts fournis par le conseil de la concurrence pour la promotion de la concurrence, on constate toujours des pratiques non conformes aux règles, soit par l'administration soit par les entreprises publiques ou privées, lorsqu'elles ont un pouvoir de négociation ou une puissance de lobbying. Ainsi, on constate que le nombre des saisines traitées par le conseil est très restreint. L'ex-président du conseil, Amara Zitouni estime de manière générale que la législation algérienne sur la concurrence est proche des standards internationaux, mais ce qui manque vraiment c'est la culture de concurrence.

La « culture de la concurrence » signifie que les règles et les intérêts de la concurrence sont largement connus et font naturellement partie du contexte décisionnel des entreprises et du gouvernement¹. La création d'une culture de la concurrence et d'un système de concurrence efficace est un processus long et non un événement ponctuel. La concurrence doit être incorporée dans tous les secteurs.

L'absence d'une culture de la concurrence, ou même la présence d'un environnement hostile créé par les gouvernements, les entreprises et la société dans son ensemble, peut entraver le travail des institutions sous-financées. Les relations avec d'autres agences gouvernementales et régulatrices peuvent être particulièrement compliquées lorsque les autorités de la concurrence sont jeunes et manquent de ressources et d'influence. Ce manque de ressources, ainsi que d'autres problèmes de conception institutionnelle ou une législation insuffisante, peut encore éloigner ces autorités du succès.

¹ Preston, J. (2005). *Implementing Competition Policy in Developing Countries: The Role of Donors. International Conference on 'Reforming the Business Environment from Assessing Problems to Measuring Results'*. Cairo. p13 Récupéré sur <http://www.businessenvironment.org/dyn/be/docs/80/session3.4preston.doc.pdf>

CHAPITRE I : QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA CONCURRENCE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Conclusion :

La concurrence est un élément important dans l'économie de manière générale et dans l'économie de marché en particulier. Elle stimule une allocation efficace des ressources, renforce l'efficacité des activités économiques des entités commerciales et crée des conditions essentielles pour la protection des consommateurs.

Sauf qu'un bon fonctionnement de la concurrence ne peut pas être assuré d'une manière spontanée comme le mentionnent les économistes classiques (Adam Smith), mais doit être assuré par une réglementation et une politique de concurrence soutenue. Par conséquent, l'application effective de cette politique nécessite l'existence de bonnes institutions (dans les chapitres qui suivent, on va évoquer implicitement la question des institutions).

CHAPITRE II

L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

INTRODUCTION :

Les institutions représentent l'un des facteurs majeurs qui explique la réussite des économies développées que ce soit par les règles et les contraintes (Commons 1931, Veblen 1914, North 1989, Acemoglu 2005...) ou par les instruments de gouvernance (Coase 1960, Williamson 2000). Or, dans les pays en transition et en développement, la faiblesse des institutions présente un obstacle à la croissance économique.

Malgré la multiplicité des études qui ont abordé le sujet des institutions, leur définition reste peu claire et ambiguë. La définition la plus utilisée par la littérature et par la banque mondiale est celle de Douglas North (1990), il définit l'institution comme étant l'ensemble des règles formelles et informelles et des contraintes établies par les hommes qui structurent les interactions humaines.

Depuis les années 90, les institutions sont à l'aube de l'explication du développement économique, la convergence d'un pays vers le développement s'explique par sa capacité d'installer de bonnes institutions. Dans la mesure de quantifier ces institutions, les chercheurs économistes ont discuté les déterminants, ainsi que les indicateurs de la performance institutionnelle. Pour ces simples raisons, on va s'intéresser dans ce chapitre à la présentation du cadre théorique de l'économie institutionnelle dans le but de mieux comprendre les institutions et les principales théories de l'économie institutionnelle. Ensuite on discutera le rôle primordial des institutions dans la croissance économique en évoquant les principaux déterminants et indicateurs qui mesurent la performance institutionnelle.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

1. Qu'est-ce qu'une institution ?

Aujourd'hui, les institutions sont devenues un point de départ et un axe de repère pour toute économie, elles peuvent donner des explications de son fonctionnement (échec ou réussite). En plus les déterminants de base de la croissance économique : le capital, le travail et le progrès technique, les économistes de la nouvelle économie institutionnelle considèrent que la performance des institutions présente un véritable déterminant de la croissance économique.

L'économie institutionnelle a réussi de donner un nouvel angle à l'analyse économique, la définition du mot institution reste conceptuelle, c'est pour cela que les auteurs de cette économie ne sont pas arrivés à donner une définition universelle de l'institution. Nous optons dans ce passage pour donner une explication du concept en présentant les diverses définitions proposées par les auteurs de ce courant.

1.1 Les différentes définitions des institutions :

Selon Thorstein Veblen « *les institutions sont les habitudes de pensées et d'action dominantes dans la communauté sociale* »¹, autrement dit que ce sont un résultat de l'action du l'individu, ces actions sont jugé hérité par les habitudes, les instincts² et les coutumes mais elles les conditionnent à leur tour.

¹ Keneck Massil, J. (2016). Institutions, théorie de changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique. *Economix*.

Récupéré sur http://economix.fr/pdf/dt/2016/WP_EcoX_2016-04.pdf.P

² L'instinct c'est le mot utilisé par Veblen pour expliquer les institutions. Selon le dictionnaire Larousse l'instinct est un ensemble des comportements animaux ou humains, caractéristiques d'une espèce, transmis par voie génétique et s'exprime en l'absence d'apprentissage. Selon Veblen les institutions de l'économie sont traversées par deux instincts **l'instinct artisan** et **l'instinct prédateur**

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Walton Hamilton, économiste influencé par Veblen. Il a considéré les institutions comme un processus et l'objet véritable de l'économie. Il a défini l'institution comme étant l'ensemble d'usages sociaux :

- L'ensemble d'usages informel : code moral, éducation supérieur...etc.
- L'ensemble d'usages formel : gouvernement, université, l'entreprise...etc.

Elle désigne alors la façon de penser et d'agir la fréquente et la permanente davantage qui est incorporée dans les habitudes ou les costumes¹.

John.R.Commons, a donné une définition simple des institutions « *une institution c'est une action collective qui contrôle, libère et étend le champ de l'action individuelle* ». Où l'action collective s'accomplit dans les organisations actives (going concern²).

Alors que Carl Menger, père de l'école autrichienne, distingue deux sortes d'institutions : d'abord les institutions organiques qui sont le résultat non anticipé d'efforts humains, elles visent l'intérêt individuel. Ensuite les institutions pragmatiques qui résultent d'une action volontaire commune, elles visent l'intérêt commun.

Geoffrey Hodgson définit les institutions comme des systèmes de règles sociales qui sont établies et intégrées pour structurer les interactions humaines. Ces systèmes ce sont composés de règles qui se transmettent socialement, de conventions, d'organisations et des habitudes³.

¹ Chavance, B. (2007). *L'économie institutionnelle*. Paris : Edition La Découverte, p24.

² Going concern est le terme utilisé par Commons pour désigner l'anticipation commune de transactions bénéfiques.

³ Hodgson, G. (2006). What are institutions? *Journal of Economic Issues*.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

La définition la plus claire et la plus adaptée est celle de Douglas North (1990), il définit les institutions comme étant : « *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.* »

Après avoir présenté les différentes définitions des auteurs majeurs de l'économie institutionnelle, nous avons jugé utile de résumer dans un tableau les définitions les plus claires et facile à retenir :

Tableau N°II-1 : quelques définitions des institutions

Auteur	définition
John.R.Commons	une institution c'est une action collective qui contrôle, libère et étend le champ de l'action individuelle
Thorstien Veblen	les institutions sont les habitudes de pensées et d'action dominantes dans la communauté sociale
Douglass North	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 caractéristique de leur application

**CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE
INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE
INSTITUTIONNELLE**

Grief Avner	Une institution est un système de facteurs sociaux qui génèrent conjointement une régularité de comportement (Greif, 2006, p. 30) ¹
Masahiko Aoki	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 (Aoki, 2001, p. 26) ²

Source : établi par nos soins

1.2 Classification des institutions :

Toutes ces définitions paraissent différentes mais en réalité elles tournent autour des mêmes concepts de base. Les institutions représentent l'ensemble des règles établies au sein d'une société, on distingue deux formes d'institutions : les institutions spontanées et les institutions volontaires. La formation des institutions spontanées est non volontaire inspirée par les habitudes, les coutumes et les traditions. Les institutions volontaires ce sont les règles créées et programmées par les gens qui ont le pouvoir de négociation généralement ce sont les pouvoirs publics dans le but est de faciliter les relations humaines.

North (1990) fait la distinction entre institutions formelles et institutions informelles ; Il distingue aussi les institutions des organisations. Il affirme que les institutions sont les règles du jeu, et que les organisations sont les joueurs. Le but des institutions (règles) est de montrer

¹ Greif, A. (2006). *institutions and the path of the modern economy*. cambridge university press.

² Aoki, M. (2001). *Toward a Comparative Institutional Analysis*. London: The MIT Press.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

la façon dont le jeu est joué, tandis que l'objectif de l'organisation est de gagner le jeu dans le cadre de ses règles par une combinaison de compétences, de stratégie et de coordination : soit dans un cadre honnête ou pas¹.

Les institutions informelles :

La description des contraintes informelles reste toujours difficile car ils font partie de la culture, des traditions et coutumes, de l'idéologie et de la religion. Elles ne sont pas écrites, en revanche elles sont connues par tous les individus de la société. Et donc le comportement des individus et leurs relations sociétales et familiales ainsi que les activités économiques qu'ils pratiquent présentent dans la plupart de temps le résultat des coutumes et des valeurs sociales partagées.

La majorité des travaux sur les institutions focalisent sur les institutions formelles et négligent les normes informelles, alors que North a mentionné que les interactions humaines sont guidées par des contraintes formelles (les règles légales) et d'autres informelles (les normes sociales non écrites). Le rôle important des institutions informelles réside dans le fait qu'elles peuvent fonctionner seules sans être soutenues par les lois, et elles agissent forcément sur le résultat produit par les règles informelles.² Cette même idée est présentée dans le billet de William Easterly³ : « *First, formal rules that are incompatible with community norms often have no effect (this extends to things like trying to have registered land titles when the local community already has customary allocation of land rights, research on paper land titles in Africa confirms they have little effect on anything).*

¹ North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press. PP 4-5

² Egorova-Legon I (2013). *l'impact de l'ouverture économique sur les institutions internes : le cas de la Russie*. Economie et finances. Université de Grenoble. P126

³ Cité par C.H(2009). Les institutions formelles et informelles. Récupéré sur <https://rationalitelimitee.wordpress.com/2009/06/10/institutions-formelles-et-institutions-informelles/>
Consulté le 25/09/2019

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Second, if the rulers are especially oppressive they could enforce the incompatible formal rules by force, which would make communities worse off. However, in a free society, the community can resist the rulers, which is part of the benefit of a free society.

Third, most rules we live by in a free society are more the product of community norms than they are of formal laws. (Fancy version: Rules emerge out of complex social interactions in a spontaneous order.) This is a good thing, as it makes the rules more responsive to local circumstances and needs. Down with arbitrary rules, up with community norms. »

Bref, l'idée cachée sous ses lignes est que les institutions formelles ne peuvent pas fonctionner qu'à la présence des institutions informelles compatibles. On peut prendre à titre d'exemple l'échec des programmes d'ajustement structurels qui n'ont jamais abouti les résultats attendus, peut-être dans quelque pays mais en tout cas ce n'est pas le cas dans la majorité des pays qu'ils ont les adoptés, par la simple raison de la négligence des institutions informelles.

Les institutions informelles changent d'une façon très lente, et pour la plupart des économistes les institutions sont considérés comme données¹. La modification de ce genre d'institution est désormais trop lente et trop complexe ce qui explique la difficulté du changement économique, politique et social.

North affirme « *Alors que les institutions formelles peuvent être changées par autorisation, les institutions informelles évoluent à travers des parcours qui sont encore loin d'être entièrement compris et par conséquent ne sont pas typiquement soumis à une manipulation délibérément humaine.* »²

¹ Selka , M. (2014). La confiance comme institution et mode de coordination des activités informelles. thèse de magistère. Université Tlemcen.

² North D (2005). Cité par Selka M

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Les institutions formelles :

Les *institutions formelles* sont les règles politiques, juridiques et sociales (écrites) qui contrôlent les relations humaines. Elles comprennent les règles politiques, les règles économiques et les contrats. Ces règles doivent être claires, valides et explicites. Dans une société, la constitution est au sommet de pyramide des institutions formelles suivi par les lois nationales, puis en dernier les contrats individuels. On distingue trois formes d'institutions formelles :

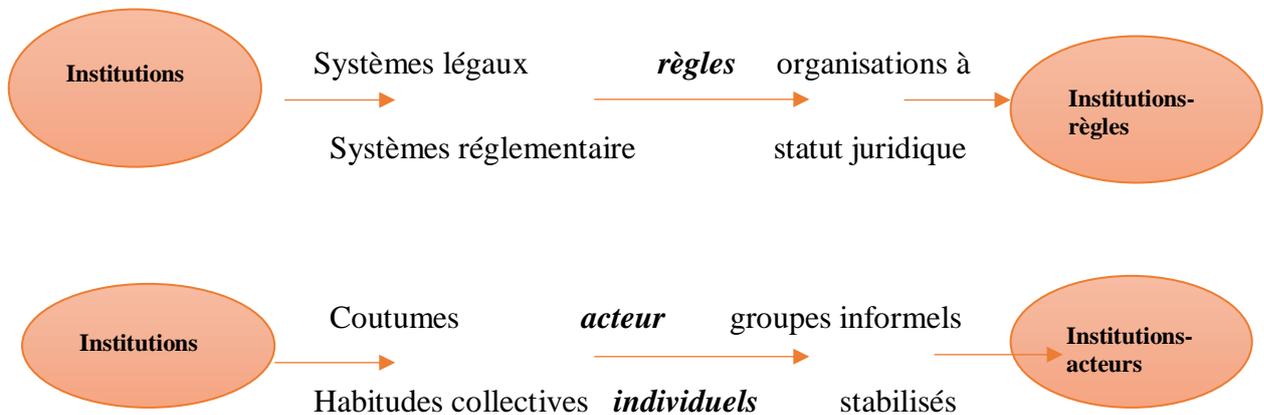
- Les institutions politiques : ce sont les règles politique et juridique qui déterminent la structure de la politique, et les procédures de la décision politique ainsi que la manière de contrôler ces politiques.
- Les institutions économiques : déterminent les droits de la propriété, leur utilisation et leur transfert.
- Les contrats : incluent les accords des échanges.

Une autre façon d'expliquer les différentes formes d'institutions est proposé par Koleva et al(2006), elles font la distinction entre *institution-règle*, correspond aux règles établies et acceptées par le collectif, ce sont les institutions formelles au sens de l'institution Northienne. Et *institution-acteur*, qui indique un ensemble d'individus qui ont une certaine stabilité et qui ont la capacité d'action sur leur environnement, et ce sont les institutions informelles au sens du North. Ils définissent l'institution comme une " *constructions*

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

collective capable d'influencer de manière durable le comportement individuel ¹. Le schéma qui suit montre les différentes formes d'institutions selon ces auteurs : ²

Figure II.1 : différentes formes d'institutions



Source : (Koleva, Rodet-Kroichvili, & Vercuiel, 2006, p. 4)

2. Les premiers travaux sur l'économie institutionnelle : l'ancienne école institutionnelle :

L'économie a pour une problématique de savoir pourquoi existe-il des pays riches et autre pauvres ? Bien qu'ils procèdent des mêmes stratégies économiques et politiques. L'accumulation du travail et du capital, le progrès techniques ; tous ces déterminent d'une croissance économique soutenue n'ont pas menés aux mêmes résultats dans les différents pays. Le problème est peut-être institutionnel ! Oui le problème réside dans l'élaboration des règles et dans cadre d'application de ces règles comme par exemple le droit de propriété, toute économie l'adopte mais le cadre d'application se diffère d'une nation à une autre.

¹ Koleva, P., Rodet-Kroichvili, N., & Vercuiel, J. (2006). *Le cahier des charges théoriques : une analyse économique évolutionnaire des institutions*. Presses de l'Université de Technologie de Belfort Montbéliard. Récupéré sur <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01419848>

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

L'apparition des premiers travaux sur l'économie institutionnelle c'était d'abord avec l'école historique allemande avec Gustav Schmoller, puis elle a pris de l'ampleur avec l'institutionnalisme américain, les travaux du Thorstein Veblen et John R. Commons ont marqué l'analyse des institutions.

2.1 L'apport du Gustav Schmoller (1838-1917) :

Schmoller est le premier qui a abordé la notion d'institution. Dans ses « *principes d'économie politique (1900-1904)*, Il a jugé utile que l'étude de l'économie politique qui sert à comparer les économies nationales des pays doit se concentrer sur l'institution et l'organe¹, se sont le résultat de la vie morale (la coutume, le droit, les contrats...) qui naissent des différentes formes constantes de la vie sociale et qui servent à accomplir les divers buts de la société.

D'abord il définit l'institution : « *Par institution, nous entendons 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 propres, 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* »(Schmoller, 1905, p. 149)²

Schmoller affirme dans chaque passage que les institutions comptent ! (*institutions matter* : (Concept utilisé plus tard par la NEI)³, elles existent pour accomplir un but précis, son rôle est d'encadrer et de délimiter les interactions humaine à long terme, prenant à titre d'exemple la propriété : si quelqu'un est propriétaire d'une maison, il sera jusqu'à la fin de ses jours.

¹ Chavance Bernard (2007). Op cite. p7.

² Gustav Schmoller (1095). Principes d'économie politique. Traduit de l'allemand par G.PLATON. Librairie Edité. Paris. Accès <https://gallica.bnf.fr> consulté le 08/07/2019

³ On va aborder dans les pages qui suivent le concept explicitement.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Ou encore le mariage : si deux personnes sont mariées, elles acceptent le cadre de cet union (les habitudes, les coutumes, le droit...) jusqu'au bout, si quelqu'un d'eux sort du cadre de l'institution, on ne peut pas parler de l'institution de mariage et l'institution dans ce cas sera détérioré. Il existe différentes formes d'institutions selon lui : les institutions politiques, juridiques et économiques.

Il ajoute dans la même page : « *Il s'agit pour chaque institution, d'un ensemble d'habitudes et de règles de la morale, de la coutume et du droit, qui ont un centre ou un but en commun, qui se tiennent entre elles, qui constituent un système, qui ont reçu un développement pratique et théorique commun, qui, solidement enracinées dans la vie de la communauté, sont comme une forme typique ne cessant d'attirer dans son cercle d'action les forces vivantes* ». Dans ce passage on comprend bien que pour lui, l'institution est le noyau de la société, elle englobe les habitudes, les règles, la coutume et le droit, et son développement prend un long processus.

Ensuite il parle des organes : « *Par organe constitué, nous comprenons le côté personnel de l'institution ; le mariage est l'institution, la famille est l'organe. Les organes sociaux sont les formes constantes que revêt l'union des personnes et des biens en vue de buts déterminés : la gens, la famille, les sociétés, les corporations, les confraternités, les communes, les entreprises, l'État, voilà les organes essentiels de la vie sociale.* » (Schmoller, 1905, p. 150)

"Le mariage est l'institution, la famille est l'organe", cet exemple explique clairement la différence entre institution et organe dans les écrits de Schmoller ; l'organe est le sens le plus large de l'institution, autrement dit elle est l'unité de base d'un organe. En se développant, l'institution devient un organe. Les toutes premières constitutions d'organes sont : la tribu, le clan, la famille. Ils ont un but commun, et par le fait de séparation, de différenciation et de détachement d'autres organes se sont développés. Schmoller fait la distinction entre organes spontanés et organes dus à une intervention de la volonté.

Ainsi il parlait de la croissance économique comme étant un progrès historique de la vie économique. Ce dernier ne se produit qu'avec une meilleure production (une grande

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

abondance de biens économique)¹ indiquer dans l'économie contemporaine l'augmentation significative du PIB. Schmoller indique que le progrès historique nécessite des meilleures institutions et des formations organiques plus compliqué².

2.2 L'apport de Thorstein Veblen (1857-1929) :

Veblen est l'un des premiers économistes qui se sont intéressés à l'analyse du fonctionnement du capitalisme. Il a inventé aussi le terme "néoclassique" et il a indiqué une compatibilité entre le courant néoclassique marginaliste et le courant classique. Veblen considère que le courant néoclassique avec ses principales idées concernant l'utilité marginale et le progrès technique est venu pour compléter et enrichir la théorie classique qui s'est basée sur la division du travail. Il prend en considération aussi le courant classique comme un stade originaire de l'économie.

Veblen présente une figure majeure de la pensée institutionnaliste et de la théorie évolutionniste. Il a regroupé la science expérimentale avec la science sociale, Veblen arrive à faire un lien entre la biologie et la science économique. Selon lui, l'évolution est essentielle afin de comprendre le processus de développement technologique dans une économie capitaliste³. Il affirma que la théorie économique doit tenter d'expliquer d'une part la croissance en tant que processus évolutionnaire, et d'autre part le changement institutionnel, ce qui contredit la théorie néoclassique, cette dernière elle avait pour idée principale que l'économie ne maintient qu'avec un équilibre statique.

Veblen a jugé sa théorie comme "post-darwinienne" ou "évolutionniste". Sa contribution de à l'enrichissement de la théorie économique en générale et la théorie institutionnelle en

¹ Chavance B (2007). Op cite. p9

² Gustav Schmoller (1905). Op cite. p156

³ Hodgson Geoffrey (1992). Thorstein Veblen and post-Darwinian economics. pp 285-301. Cambridge journal of economics. P286

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

particulier était énorme, on va essayer dans les lignes qui suivent de présenter ses principales idées qui ont donné naissance à l'économie institutionnelle.

A partir de la notion habitudes de pensée "*habits of thought*", Veblen était sur le coût de définir l'institution¹ ; les institutions pour lui sont "*des habitudes de pensée établies et communes à la généralité des hommes*"² (Brette, 2005, p. 117), ces habitudes de pensée est le fait de pensée routinière, qu'elle se partage par certains individus dans une communauté donnée.

2.3 L'apport de John Commons (1862-1945) :

John Ronger Commons est la deuxième grande figure de l'économie institutionnelle américaine après Veblen. Il a accordé une grande importance aux institutions et il a un rôle décisif dans l'économie toute entière.

Economics institutionnals est l'œuvre célèbre de Commons, dans lequel il souligne les grandes lignes de l'économie institutionnelle, il a montré l'importance des institutions dans l'explication des différents phénomènes économiques et le rôle primordial qu'elles jouent dans l'encadrement des relations entre individus.

La vision de Commons était purement économique, ou il est revenu dans son analyse à l'histoire de la pensée économique afin de mieux comprendre la faille du système capitaliste. Il a écrit dans son ouvrage (1934) que son but était de préserver le capitalisme pour le rendre

¹ Hodgson Geoffrey (1992). Ibid. p287

² Brette, O. (2005). connaissance technologiques, institutions et droits de propriété dans la pensée de Thorstein Veblen. Cahiers d'économie Politique(48), 111-146.

Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-cahiers-d-economie-politique-1-2005-1-page-111.htm>

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

meilleur : "*I was trying to save capitalism by making it good.*" (Commons, 1934a) (Whalen, 2008)¹.

A cet égard, la contribution de Commons était tant en économie dans son ensemble, qu'en économie institutionnelle. L'économie pour lui est l'ensemble des relations humaines et non pas de produits, tandis que la richesse est une chose matérielle mais aussi la propriété de cette chose. Sa définition de l'institution était très large mais trop précise il l'a défini comme étant « l'action collective qui restreint, libère, étend et contrôle l'action individuelle ». Commons a attribué une grande importance au concept "*action collective*", il croyait qu'une action collective pour réformer l'économie Américain pouvait rendre le capitalisme meilleur². A travers ses pensées, Commons nous a fait comprendre qu'il est justement une main visible qui se présente sous forme d'accumulations historiques de l'action collective. L'action collective désigne l'ensemble des habitudes et des coutumes héritées d'une génération à une autre ainsi que l'ensemble des lois et des règles imposées par la collectivité au sein d'une communauté.

En plus de l'action collective, il a utilisé le terme organisations actives (*going concern*) qui voulait dire avec 'les institutions', dont il a distingué trois formes d'organisations (institutions) : économiques, politiques et culturelles. Les organisations sont générées par les règles d'actions (*making rules*). Selon (Chavance, 2007):« *le going concern ou organisation active est défini comme l'anticipation commune de transactions bénéfiques, réglées par des working rules ou règles d'actions.* »

Commons a participé à la préparation de la législation du Wisconsin, cette dernière porte sur : l'administration publique (*civil law*, 1905), les services publics (*Public Utilities Law*, 1907), le salaire minimum(1911), les accidents de travail (*Workmen's Compensation*, 1911)

¹ Whalen, C. (2008). John R. Commons and John Maynard Keynes on Economic History and Policy: The 1920s and Today. *Journal of Economic Issues*, 42(1), 225-242. p224
Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/25511296>

² Dugger, W. M. (1979). The Reform Method of John R. Commons. *Journal of Economic Issues*, 13(2), 369-381. Consulté à l'adresse. p370

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

et enfin l'assurance du chômage en 1932¹. Par la suite, Commons contribuera de façon indirecte à travers sa pensée et l'implication de ses étudiants à l'élaboration des programmes du New Deal et en particulier la loi de 1935 qu'elle porte sur la sécurité sociale.

3. L'économie institutionnelle contemporaine (*La nouvelle économie institutionnelle NEI*) :

Les études sur les institutions ont connu une rupture tout au long de la période (1945-1970). Jusqu'au que les travaux de Oliver Williamson apparaissent, lui qui est l'un des fondateurs de la NEI, il s'est intéressé à la firme et plus précisément au management et à la question des coûts de transaction puisque il est probable que les transactions ne peuvent se réaliser qu'à par l'existence des institutions, dans un passage consacré aux coûts de transaction on va développer les travaux de Williamson sur ce propos.

La NEI s'est constituée sur la base des critiques qui ont été faites sur la théorie néoclassique, car cette théorie contient quelques hypothèses qui ne sont pas réalistes comme l'information parfaite. Alors que l'économie néo-institutionnelle est fondée sur des hypothèses réalistes. Il s'agit nécessairement de :

- ✓ L'information n'est plus parfaite, elle est coûteuse, limitée et bien asymétrique ;
- ✓ Il existe des coûts de transactions lors des échange effectués ;
- ✓ La rationalité limitée des agents : les agents n'ont plus l'information parfaite pour effectuer leurs décisions.

¹ Da Costa, I. (2010). L'institutionnalisme de John Commons et les origines de l'État providence aux États-Unis. *Revue Interventions économiques*. Récupéré sur <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1283>

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

En ce qui concerne la nouvelle économie institutionnelle, nous allons focaliser sur les travaux pionniers de l'économie institutionnelle, ceux de Douglass North, puis les travaux de Daron Acemoglu et enfin Masahiko Aoki.

3.1 L'analyse de Douglass North : les institutions comme règles de jeux

Douglass Cecil North, un prix Nobel de l'économie est l'un des figures majeures dans la théorie institutionnelle. A partir d'une vision néo-classique North a su créer un cadre théorique de l'économie institutionnelle en laissant à part l'hypothèse de la rationalité et de l'information parfaite des agents. Dans ce qui suit nous allons présenter les principales idées de Douglass North dans ce qui concerne les institutions et le changement institutionnel.

Il s'est intéressé à l'analyse des institutions et du changement institutionnel. Son objectif principal est d'expliquer les divergences des performances économiques entre les pays, et de montrer que ces divergences sont dues à la divergence des institutions (il confirme que les institutions sont un déterminant de la croissance à long terme).

Dans son œuvre célèbre « *institutions, institutional change and economics performance* », North souligne ainsi que les institutions sont les règles et les contraintes qui structurent et encadrent les interactions humaines (politique, économique et sociale). Les contraintes économiques, Quant à elles, définissent l'ensemble de choix qui déterminent les coûts de transactions et de production et par conséquent, elles déterminent la rentabilité de l'activité économique¹. North affirme aussi que le changement institutionnel structure la façon dont les sociétés évoluent. Elles se sont créées pour réduire l'incertitude dans les relations humaines et faciliter leur quotidien. Elles peuvent être créées comme évoluer dans le temps².

¹ North D (1991). Institutions. The Journal of economic perspectives. pp 97-112.

² North D (1990). Op.cite. p3

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

« *Both political and economic institutions are essential parts of an effective institutional matrix* » (Douglass, 1991)

Pour North les institutions politiques et économiques sont toutes les deux importantes pour la construction d'une matrice institutionnelle efficace. Par contre, il a remarqué que les contraintes formelles de l'économie ou les droits de propriétés sont établie et appliqué seulement par les institutions politique, et il s'est posé la question : « pourquoi l'histoire économique n'était pas capable de produire un ensemble de règles économique de jeu (avec application), qui nous emmènent à une croissance économique soutenue ? »¹. À travers son questionnement on conclut que si la théorie économique arrive à poser des règles et à les appliquées, elle pourra réaliser une croissance économique soutenu !comment ? La croissance économique pour North n'est plus expliquée par l'accumulation de travail et de capital, ni par le progrès technique mais plutôt par les institutions.

En fait, North a critiqué la théorie néoclassique par le fait qu'elle n'été pas capable d'expliquer le processus d'échange dans les organisations primitives² tel que Suq (forme de marché qui caractérise une grande partie du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord). Par contre, il n'a pas négligé la contribution majeure de cette théorie pour l'économie toute entière et il avoue qu'elle a bien marché sur l'analyse des marchés dans les pays développés.

3.1.1 L'arrangement institutionnel et l'environnement institutionnel :

Davis et North en 1971 ont fait la distinction entre environnement institutionnel et arrangement institutionnel. Ces conceptualisations ont été développées avec finesse plus tard par North 1990. North a voulu construire les bases de l'économie néo-institutionnelle en proposant ces deux champs d'analyse.

¹ North D (1991).Op.cite. p98

² Dans son article Institutions (1991), North a cité et appliqué trois types d'organisations primitives: exchange-tribal society, regional economy with Bazaar trading et long distance caravan trade.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Selon (Ménard, 2003, p. 105), *l'environnement institutionnel* renvoie aux : « règles du jeu, règles politiques, sociales, légales, qui délimitent et soutiennent l'activité transactionnelle des acteurs »¹. L'environnement présente donc le cadre institutionnel qui englobe l'ensemble des règles formelles et informelles. Et selon North et Davis (1970), ces règles posent les bases de la production, l'échange et la distribution².

En revanche, *l'arrangement institutionnel* désigne le mode d'utilisation et d'application de ces règles par les acteurs³. (Ménard, 2004) : « *l'arrangement institutionnel est la façon dont les agents structurent leurs activités de production et d'échange dans le cadre des règles définies par les institutions.* »⁴

3.2 L'analyse d'Acemoglu : les institutions comme un instrument de gouvernance

Les travaux de Daron Acemoglu sur les institutions ont focalisé sur la question du développement. La majorité de ses travaux sur les institutions étaient en collaboration avec James Robinson. Les idées dans ce qui suit seront principalement inspirés de leur working paper " *the role of institutions in growth and development*".

Dans leurs écrits ils ont tentés à répondre sur plusieurs questions :

- Pourquoi existe-t-il des pays plus pauvres que d'autres ?

¹ Ménard, C. (2003). L'approche néo-institutionnelle: des concepts, une méthode, des résultats. *Cahiers d'économie Politique*(44), 103-118.

Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-cahiers-d-economie-politique-1-2003-1-page-103.htm>

² Cité par Kdrouci, S. (2019). les institutions de l'état et le développement économique en Algérie. l'Université de Tlemcen.p 77

³ Menard C (2003). Op cite. p105

⁴ Menard C (2004). L'économie des organisations. Paris. La découverte.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

- Pourquoi des pays ont réussi à achever la croissance économique tandis que d'autres stagnent ?

La différence entre les pays réside essentiellement dans la différence des institutions. Pour Acemoglu et Robinson les institutions diffèrent pour deux simples raisons : les méthodes formelles de prise de décision, ou bien par les institutions économiques elles-mêmes tel que la sécurité des droits de propriété.

Afin de bien mener leur étude et arriver à modéliser les institutions, ils ont considéré qu'il existe une relation entre les institutions économiques, le pouvoir politique et les institutions politiques. (Acemoglu & James A, 2006, p. 6) : « *Les institutions économiques sont les choix collectives de la société décidé par les pouvoirs publics* »¹, elles sont importantes pour la croissance économique, car elles affectent l'investissement, la production et la distribution des ressources et des gains économiques, et cela implique que les individus de la société ne sont pas tous pour le même ensemble de règles (institutions économiques), et ce qui va produire un conflit d'intérêt. Ce conflit va se traduire par la suite par une répartition du *pouvoir public* aux différents groupes, c'est-à-dire que chaque groupe va essayer de détenir un pouvoir public qui va avec son intérêt.

A ce propos, Acemoglu et Robinson affirment que la réforme économique est conditionnée tout d'abord par la réforme politique. De plus, ils montrent que le processus du changement des institutions politiques est *lent et persistant*².

Dans un autre article publié en 2006³, Acemoglu et Robinson mettent l'accent sur le concept des pouvoirs publics et ils distinguent le pouvoir politique de jure qui naît des institutions

¹ Acemoglu D, Robinson J (2008). The role of institutions in growth and development. Commission on growth and development, working paper N°10. Washington.

² Ibid .p7

³ Acemoglu, d., & James A, R. (2006). De Facto Political Power and Institutional Persistence. *The American Economic Review*, 325-330. p326

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

politiques, et le pouvoir politique de facto qui est le résultat de la volonté des individus qui ne détient pas un pouvoir public, mais qu'ils souhaitent l'avoir par des manifestations violentes ou pacifiques.

Dans un autre contexte, Acemoglu rejoint son avis avec celui de North qui affirme que l'accumulation des facteurs de production, l'innovation, les économies d'échelle etc. ne sont pas les causes de la croissance mais la croissance en question. Donc il confirme que l'explication fondamentale de la croissance comparative réside dans les différences des institutions. Acemoglu alors partait de cette idée et confirme à son tour que les institutions économiques et les institutions en général présentent une variable endogène dans l'explication de la croissance¹. Il voyait que sa problématique : pourquoi existe-il des pays plus pauvres que d'autres ? Elle est étroitement liée à la question d'existence des mauvaises institutions économiques.

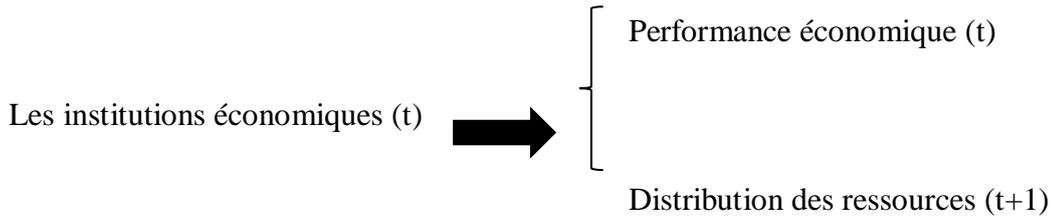
Les principales idées d'Acemoglu concernant les institutions se résument comme suit²:

- Les institutions économiques sont importantes pour la croissance économique d'un pays ; car elles structurent les incitations des acteurs économiques. En particulier, elles influencent l'investissement dans le capital humain et physique et la technologie. D'une autre part, les institutions économiques assurent la distribution des ressources dans le futur.

¹ Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth Amsterdam: North-Holland: In P. Aghion et S. Durlauf (eds) handbook of economic growth.

² Ibid. p389-391

**CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE
INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE
INSTITUTIONNELLE**

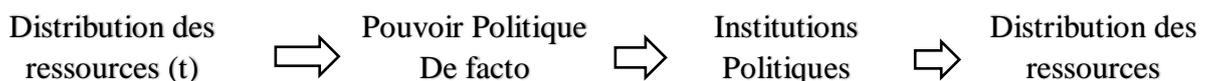
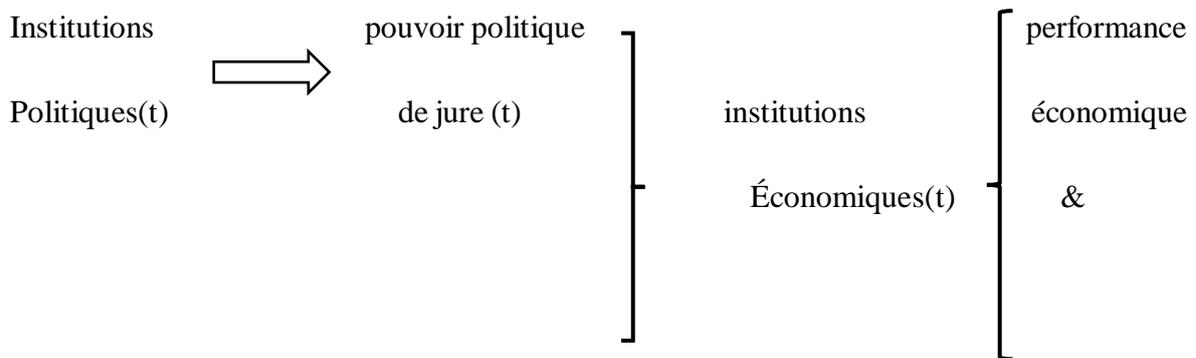


Source : (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2005, p. 390)

- Le pouvoir politique détermine les institutions économiques. On sait que les institutions économiques sont déterminées par un groupe d'individus dans une société, mais le problème c'est que les individus n'ont pas les mêmes intérêts, chose qui va créer un conflit d'intérêt et le pouvoir politique sera l'ultime arbitre pour résoudre le conflit et choisir l'institution économique.



- La distribution du pouvoir politique est aussi endogène. Tandis qu'aux institutions politiques et la distribution des ressources sont des variables d'état car leur changement est assez lent.



Source : (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2005, p. 392)

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

3.3 L'analyse de Masahiko Aoki : les institutions comme un système de croyances partagées

Masahiko Aoki, un économiste japonais qui a enrichi la théorie économique de l'information. En fait, il a mis à côté l'analyse micro-économique et le fait que l'information est imparfaite et il a adopté celle de la rationalité limitée. Ses travaux ont pour objet d'éclaircir simultanément la nature des organisations et des institutions. L'économie pour lui est un arrangement complexe, et ce même arrangement diffère d'une économie à une autre¹.

L'analyse de M. Aoki faisait recours à la théorie des jeux, son objectif principal était de comparer des institutions ou des organisations historiques. Dans ce contexte, Aoki relevait trois approches de définition des institutions utilisés par les économistes dans une perspective de théorie des jeux² : (1) un groupe qui voit les institutions comme joueurs, (2) le deuxième les prend comme règles de jeux et (3) le troisième comme les résultats d'équilibre ou des croyances.

L'approche présentée par Aoki vise à analyser les institutions comme résultat d'équilibre dans le jeu, contrairement aux autres travaux qui considèrent les institutions comme un équilibre de jeu. Plus précisément, Une institution est un système autonome de croyances partagées sur la façon dont le jeu est joué. « *Une institution est un système autonome de croyances partagées sur la façon dont le jeu est joué. Sa substance est une représentation compressée des traits saillants et invariants d'un chemin d'équilibre, perçus par presque tous les agents du domaine comme pertinents pour leurs propres choix stratégiques. En tant que tel, il régit les interactions stratégiques des agents de manière auto exécutoire et est à*

¹ Aoki, M. (2001). *Toward a Comparative Institutional Analysis*. London: The MIT Press. p33

² Chavance B (2007). *Op cite*. p74

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

son tour reproduit par leurs choix réels dans un environnement en constante évolution.»
(Aoki, 2001, p. 26).

Selon lui cette définition présente cinq éléments conceptuels¹ :

- *l'endogénéité*, les institutions sont endogènes ;
- *la compression de l'information*, les agents s'appuient sur les institutions pour obtenir des informations compressées qui sont considérées comme suffisantes pour les choix d'action ;
- *la robustesse*, les institutions sont durables en ce sens que de petites perturbations dans l'environnement ou de petites mutations dans le comportement des agents individuels ne conduisent généralement pas à une transformation radicale de la structure des croyances ;
- *l'universalité de la pertinence*, une institution implique une compréhension commune entre les agents de ce qui se passe, bien que cela n'exclue pas la possibilité d'un conflit persistant ;
- *La multiplicité*, les équilibres multiples sont la norme. Les préférences, la technologie et les ressources ne déterminent pas uniquement les institutions.

¹ Aoki, M. (2001). Op cite. p26-27

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

4. Les principales théories de l'économie institutionnelle :

4.1 La théorie des coûts de transaction :

" Transaction costs are the costs of running the economic system " (Arrow, 1969, p.48)¹

La théorie néoclassique a pris en compte les coûts de production des biens et services, car elle a considéré que le mécanisme de marché s'autorégule par la concurrence pure et parfaite. Ce mode de régulation repose sur cinq hypothèses fondamentales à savoir : l'homogénéité de produit, atomicité de marché, la liberté d'entrer et de sortie de marché, la mobilité des facteurs de production et l'information parfaite (évoquer déjà en détails dans le chapitre précédent). Parmi ces hypothèses, l'économie institutionnelle a mis en question celle de l'information parfaite qui englobe la transparence, le libre accès et l'absence de coût, et développe une théorie des coûts de transaction.

La théorie des coûts de transaction est une théorie fondamentale de l'économie institutionnelle, elle est considérée comme un moteur de croissance économique car elle facilite les tâches de : la spécialisation, la division de travail et le progrès technique ainsi que l'investissement. Selon North (1990), la théorie des coûts de transaction est au cœur de la théorie des institutions, il prend la théorie des institutions comme une combinaison d'une théorie de comportement humain et la théorie des coûts de transaction².

En outre, l'imperfection de l'information et la rationalité limitée des agents économiques les rendent dans une situation d'incertitude. L'incertitude implique des coûts de transaction très élevés. Dans cette situation les agents vont imposer de nouvelles contraintes (de nouvelles institutions) pour réguler leurs relations. Comme les institutions réduits l'incertitude par le

¹ Arrow, K. (1969). *The organisation of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus non-market allocation, reprinted in arrow (1983), Collected Papers of Kenneth Arrow: General Equilibrium*. Cambridge: Harvard University Press.

² Dobler, C. (2011). *The Impact of Formal and Informal Institutions on Economic Growth: A Case Study on the MENA Region*. p20
Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/j.ctv9hj8zr.7>

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

biais de rendre le comportement humain plus prédictible, elles réduisent aussi les coûts de transaction et augmente la sécurité et la stabilité¹.

4.1.1 La contribution de Commons :

Selon Commons la transaction est l'unité de transfert du contrôle légal (Coase, 1934), elle ne se limite pas sur l'échange des marchandises, mais elle consiste dans le transfert des droits de propriété future des choses physique. Il définit l'organisation active comme l'anticipation commune de transactions réglées par des règles d'action bénéfiques.²

Il existe trois formes de transaction selon Commons : les transactions marchandes, managériales et de répétitions.

Tableau N°II.2 : les formes des coûts de transaction selon Commons

transactions	marchandes	managériales	De répartition
Statut des individus	Juridiquement égaux	Légalement supérieur et inférieur	Légalement supérieur et inférieur
Caractère de principal	Absence de distinction entre principal et agent	Individu ou hiérarchie	Autorité collective
Objet de la transaction	Transfert de propriété (dettes de performance et de paiement)	Création de richesse	Répartition des coûts et des avantages de l'entreprises conjointe)
Exécution de l'engagement futur	Prix et quantités	Input et output	Budgets ; impôts ; fixation des prix ; fixation des salaires.

Source : (Chavance, 2007, p. 37)

¹ Ibid. p21

² Chavance B (2007), op cite, p33

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

4.1.1 La contribution de Coase :

Dans son célèbre article « *the nature of the firm* », publié en 1937, Coase se posait la question : pourquoi la firme existe ? Car la théorie néo-classique suppose que le fonctionnement de l'économie est automatique sans aucune planification ni contrôle, c'est-à-dire que les prix s'ajustent d'une manière automatique et flexible sur le marché (l'offre est ajustée à la demande et la production à la consommation). Dans tout le long de son article Coase a essayé de justifier l'existence de la firme, dont il a posé la question plusieurs fois dans ce même article : « *si la coordination est effectuée par le système des prix, alors pourquoi une telle organisation serait-elle nécessaire.* » (Coase, 1937, p. 390)¹. La réponse c'est qu'il existe un coût d'utilisations du mécanisme des prix, qui rend plus avantageux l'émergence d'une firme².

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 partenaire aux différentes étapes de cycle de production* »³.

A cet égard, Coase a distingué différent type des coûts de transaction⁴ :

- Les coûts de découverte des prix adéquat : ce sont les coûts procurés pour tirer de l'information pertinente.

¹ Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405.

Récupéré sur <http://www.richschwinn.com/richschwinn/index/teaching/past%20courses/Econ%20340%20-%20Managerial%20Economics/2013%20Fall%20340%20-%20The%20Nature%20of%20the%20Firm.pdf>

² Gilles, M. (2010). La nouvelle économie institutionnelle. *Idées économiques et sociales*(159), 35-40. p36

Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-idees-economiques-et-sociales-2010-1-page-35.htm>

³ Cité par Abecassis, C. (1997). Les coûts de transaction : état de la théorie. *Réseaux. Communication - Technologie - Société*, 9-19. p12

Récupéré sur https://www.persee.fr/doc/reso_0751-7971_1997_num_15_84_3087

⁴ Ibid.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

- Les coûts de négociation et de conclusion de contrats séparés : liés aux problèmes d'asymétrie d'information et d'opportunisme des agents.

4.1.4 La contribution de Williamson :

Oliver Williamson (1975) a repris le concept des coûts de transaction de chez Coase, pour l'approfondir et construire une économie des coûts de transaction. Il a fondé sa théorie sur deux hypothèses comportementales, soient : la rationalité limitée des agents (concept issue par Herbert Simon) et les comportements individualistes et opportunistes.

Williamson affirme donc que le risque d'opportunisme (être opportuniste c'est le fait de chercher son intérêt personnel à tout prix) augmente les coûts de transaction ; et il distingue trois dimensions qui nous permettront de caractériser les coûts de transaction¹ :

- *La spécificité des actifs* exige la mise en œuvre des investissements durables. "*Des actifs spécialisés ne peuvent pas être déployés sans perte de valeur productive en cas d'interruption ou d'achèvement prématuré des contrats*" (Williamson, 1994, p. 77)² (Lavastre, 2001)
- *L'incertitude* est liée à l'environnement et aux comportements des agents ;
- *La fréquence* : la transaction peut être unique, occasionnel ou bien récurrente³.

En plus, O. Williamson a fait la distinction entre deux catégories : les coûts de transaction, les coûts ex ante et les coûts ex post.

¹ Gilles, M. (2010). Op cite p37.

² Cité par, Lavastre, O. (2001). Les Coûts de Transaction et Olivier E. Williamson : retour sur les fondements. *Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*. Québec. p8.

³ Gilles, M. (2010). Op cite p37

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Les coûts ex ante correspondent aux coûts de rédaction, de négociation et de conclusion des contrats¹ (Williamson, 1985). Tandis que les coûts ex post correspondent à l'exécution et à la mise en vigueur des contrats, aussi à la modification des contrats dans le cas d'un conflit.

4.2 La théorie de l'agence :

La théorie d'agence est apparue grâce aux travaux des chercheurs Michael Jensen et William Meckling (1976). Cette théorie repose sur la relation principal-agent, elle décrit la relation entre les actionnaires (le principal) et le manager (agent) dans le cadre d'asymétrie de l'information.

Jensen et Meckling ont défini la relation d'agence comme étant : « *Un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal /le mandant) engagent une autre personne (l'agent) pour effectuer un service en son nom, ce qui implique de déléguer un pouvoir décisionnel à l'agent.* » (Jensen & Meckling, 1976, p. 308)².

Les fondateurs de cette théorie considèrent l'entreprise comme un ensemble des contrats entre les facteurs de production. Cette théorie rejette le modèle classique où l'entrepreneur joue le double rôle de manager et de contrôleur qui prend les risques résiduel, la thèse principale de cette théorie est donc la séparation de la propriété (le principal qui détient les actions) de décision (l'agent qui dirige l'entreprise)³.

En plus, il faut souligner que les intérêts du principal et de l'agent sont contradictoires dans la mesure où chacun d'entre eux cherche à maximiser son utilité. Ce qui pose des problèmes

¹ Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism firms, markets, relational contracting*. The Free Press, a Division of Macmillan. p 20

² Jensen , & Meckling. (1976). theory of the firm: managarial behaviors, agency costs and ownership structure. *journal of finacial economics*, 305-360.

³ Fama, E. F. (1980). agency problems and the theory of the firm. *journal of political economy*, 288-307.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

liés aux contrats d'agence soient : les problèmes d'asymétrie de l'information et de comportement opportuniste.

4.3 La théorie des droits de propriété :

Le droit de la propriété est l'institution la plus importante dans toutes les institutions économiques. Les travaux focalisés sur les droits de propriété sont celles de : Coase (1962), Alchian (1965), Demsetz (1967), Davis and North (1971), Pejovich et Furubotn (1972).

Les droits de la propriété sont les droits des individus d'utiliser les ressources dans le cadre des utilisations non interdites. Elles représentent les droits d'utiliser, de gagner un revenu et de transférer ou d'échanger un actif¹. (Kim & Mahoney, 2005)

«Property rights are an instrument of society and drive their significance from the fact that they help a man from those expectations which he can reasonably hold in his dealing with others" (Demsetz , 1967, p. 347)

Demsetz (1967) considère les droits de propriété comme un instrument de société, ils aident un homme à formuler les attentes lors de ses relations avec les autres, ces attentes trouvent leur expression dans les lois, les coutumes et les mœurs d'une société². La fonction globale des droits de propriété est de guider les incitations afin d'avoir une internalisation des externalités³. Demsetz souligne que l'internalisation est le résultat d'un changement dans les

¹ Kim, J., & Mahoney, J. (2005). Property rights theory, transaction costs theory, and agency theory: an organizational economics approach to strategic management. *Managerial and Decision Economics*, 26(4), 223-242. p226

Récupéré sur <https://doi.org/10.1002/mde.1218>

² Demsetz, H. (1967). Towards a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), 347-359. p347

Récupéré sur https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4125701/mod_resource/content/1/demsetz.pdf

³ Ibid.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

connaissances qui fait apparaître de nouvelles technologies¹. A l'arrivée de nouvelles technologies, les fonctions de production changent et des nouveaux marchés vont ouvrir, qui va pousser l'entreprise innovatrice à développer ses droits de propriété afin de protéger sa technologie et préserver sa part de marché.

S. Pejovich (1995), dans son livre "economic analyses of institutions and systems" définit les droits de propriété comme : « l'ensemble des relations entre individus qui découlent de l'existence des bien rares qui concerne leur utilisation.»², dans le même ouvrage il a discuté trois types principales des droits de propriété : (1) les droits de la propriété privée, (2) les droits de la propriété communautaire, (3) les droits de la propriété publique ou d'état.

Les droits de la propriété privée :

Le droit de la propriété privée est le droit garanti par l'état, d'utiliser, de retirer des fruits, et de disposer d'un bien (c'est-à-dire de le transformer, le détruire, le vendre, le donner).c'est ce type de droit qui intéresse le plus les économistes³. Il se caractérise par trois éléments : exclusivité, transférabilité, et garanties constitutionnelles de la propriété.

L'exclusivité signifie que le propriétaire a le droit de choisir quoi faire avec son bien, comment l'utiliser, et qui doit être donné l'accès à celui-ci. En décidant quoi faire par les actifs, le propriétaire saisit les avantages de la décision et supporte le coût. L'exclusivité incite les propriétaires à mettre leurs actifs dans les meilleures utilisations qu'ils sont capables de découvrir.

¹ Dans cet article Demsetz considère que **les externalités** sont les coûts externes et les avantages externes. Il considère aussi que les effets **de l'internalisation** fait référence à un processus, généralement un changement des droits de propriété.

² Pejovich, S. (1995). *Economic Analysis of Institutions and Systems*. Texas: Texas A&M University. p57

³ <http://ses.webclass.fr/notion/droits-proprieete>. Consulté le 22/06/2020 à 8:50

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

La transférabilité signifie que le propriétaire a le droit de transférer un bien aux autres bien qu'il soit par des conditions convenues d'un commun accord. La transférabilité des actifs par exemple donne la possibilité aux actifs de passer d'un propriétaire pessimiste à un autre optimiste.

La garantie constitutionnelle de la propriété présente une sorte de protection des droits de propriété de domination du pouvoir politique, elle sépare donc la richesse économique du pouvoir public. La garantie constitutionnelle de propriété incite les individus à prendre des décisions à long terme.

Dans un monde incertain, où l'information est incomplète, asymétrique et coûteuse, il est nécessaire de mettre en œuvre et en application des droits de propriété privée clairs et bien définis pour garantir aux ressources d'évaluer vers l'efficacité et l'efficience.

Les droits de la propriété communautaire :

Le droit de la propriété communautaire signifie qu'un groupe d'individus détient conjointement un actif non transférable. Les membres de groupe ont le droit de décider comment utiliser l'actif et le droit de l'affecter mais ils n'ont pas le droit de le vendre.

Les droits de la propriété publique ou d'état :

Pejovich (1995) voit que la notion de la propriété d'état n'est qu'une façade qui cache le véritable propriétaire, qui est l'élite politique. Les propriétaires (les élites politiques) ont le droit de choisir comment utiliser les ressources politiques, le droit d'affecter les flux de revenus et le droit de contrôler l'accès à ses avantages.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

4.3.1 Le théorème de Coase :

Les coûts de transactions sont tous les coûts nécessaires pour effectuer un échange et pour développer, protéger et maintenir la structure institutionnelle¹. En 1930, R. Coase a attribué une grande importance aux coûts de transaction afin de mieux comprendre le processus économique, et il a indiqué que le coût de l'activité économique ne correspond pas seulement au coût de production mais aussi de celui de coût de transaction.

*« L'idée générale que l'échange conduit à une allocation optimale, et que cette allocation est indépendante de l'attribution initiale de droits, dans un monde où les droits de propriété sont clairement définis et où les coûts de transaction sont nuls, est appelée « **théorème de Coase** » (Bertrand & Destais, 2002, p. 116)²*

Le théorème de Coase affirme que même si les droits de propriété sont clairement définis et que les coûts de transaction sont absents, les agents économiques vont se contracter afin d'obtenir de meilleurs résultats. Coase a souligné deux remarques concernant ce propos : (1) la présence des droits de propriété est une condition nécessaire pour résoudre les conflits d'intérêts entre les individus via un échange. (2) une allocation optimale des ressources est indépendante de l'émission initiale des droits de propriétés tant que les coûts de transaction sont insignifiant³.

Toutefois l'idée qu'a voulu Coase la transmettre est celle que les externalités ne présentent pas un obstacle à l'optimalité, elles peuvent être bénéfiques et avantageuses pour une allocation optimale des ressources par le biais de négociations. Cela veut dire que si les droits de propriété ne servent pas les parties concernées par l'échange ou bien s'il existe des

¹ Pejovich, S. (1995). Op cite. p9

² ertrand, É., & Destais, C. (2002). Le « théorème de Coase », une réflexion sur les fondements microéconomiques de l'intervention publique. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 111-124. Récupéré sur <https://doi.org/10.3917/rpve.412.0111>

³ Pejovich S (1995). Op Cite. p 10

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

externalités qui nuisent le droit de la propriété, les parties concernées vont négocier entre eux jusqu'à l'aboutissement d'un échange mutuellement avantageux¹.

5. Institutions et croissance économique : do Institutions matter !

Le problème majeur de l'économie est de savoir comment réaliser une croissance économique, et plus encore comment maintenir cette croissance. La croissance économique se manifeste par une augmentation de produit intérieur brut(PIB), cette augmentation se traduit par l'augmentation de revenu par habitant, ce qui va engendrer l'amélioration de la qualité de vie des individus.

« La croissance économique détermine l'enrichissement continu d'une nation, le niveau de vie des individus s'est amélioré dans les économies qui ont réalisé des taux de croissance assez élevés » (Mokhtari & Tchikou, 2004)²

Revenant à notre question, comment atteindre la croissance économique ? C'est le modèle de croissance de Solow (1956) qui a attribué les réponses nécessaires à cette question. Pour avoir de la croissance selon Solow il faut accumuler le capital et le travail, et pour la maintenir il faudrait du progrès technique. Autrement dit, la croissance en matière de PIB est le résultat de l'investissement dans le capital physique et humain, mais à un moment donné cette accumulation du capital deviendrait une force qui s'essouffle. Alors que le secret d'une croissance soutenue (à long terme) c'est l'innovation.

D'après ce modèle basique de Solow, il semble être évident de réaliser la croissance, et pourtant les pays en développement et la plupart des pays en transition enregistrent de faibles taux de croissance malgré leurs tentatives successives d'augmenter leur capital

¹ Bertrand, É. (2006). La thèse d'efficience du « théorème de Coase » : Quelle critique de la microéconomie ? . *Revue économique*(57), 983-1007. p987
Récupéré sur <https://doi.org/10.3917/reco.575.0983>

² Mokhtari , F., & Tchikou, F. (2004). Dépenses publiques, croissance économique et productivité des facteurs en période de transition.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

humain et physique et d'améliorer leur technologie. Par conséquent, ses pays n'enregistrent pas des augmentations au niveau des revenus par habitant, et s'il y a une augmentation, ce sera faible par rapport au pays développés.

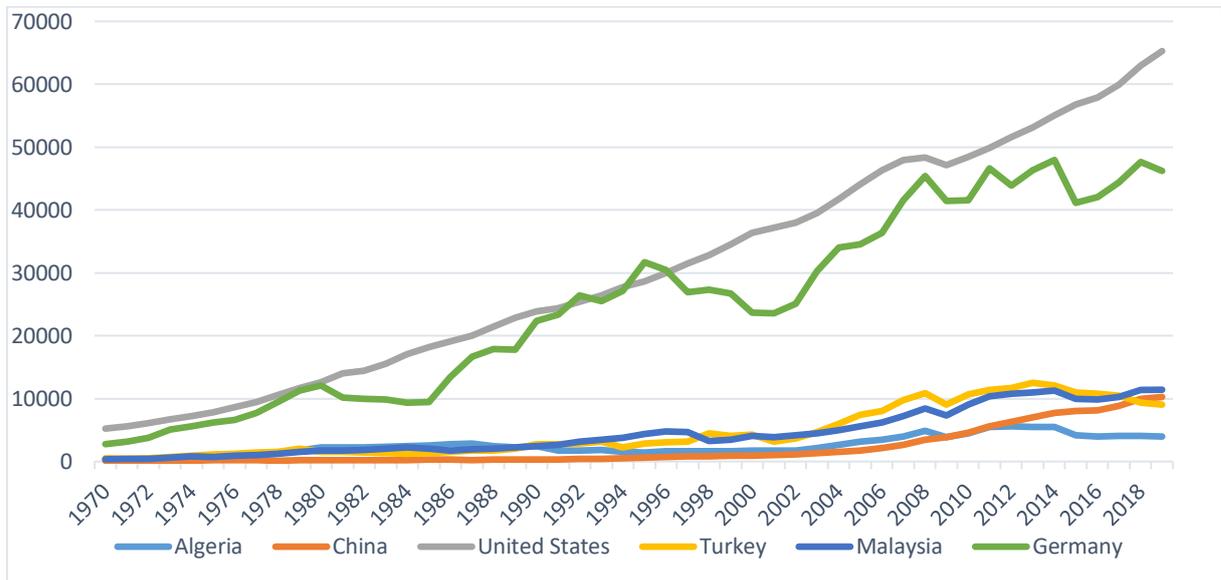
Expliquer les écarts des performances économiques présente l'un des défis fondamentaux des économistes. Ce qui fait que la majorité des travaux récents sur la croissance Hall et Jones (1999), Acemoglu et Robinson (2010) tentaient de répondre au questionnement suivant :

- Pourquoi certains pays peuvent investir plus que d'autres dans le capital humain et physique ?
- Pourquoi certains pays ont arrivé à atteindre la croissance pendant que d'autres stagnent ?
- Pourquoi existe-t-il des pays plus riche que d'autres ?

Par exemple, Hall et Jones (1999) ont constaté qu'en 1988 la production par travailleur des États-Unis était plus de 35 fois plus grande que la production par travailleur au Niger. Dans ce cadre et à partir du graphe ci-dessous on constate qu'il y'est un grand écart entre les pays développés (États-Unis, Allemagne) et les pays en développement et /ou en transition (Algérie, Turquie, Malaisie, Chine). Bien que la Chine et la Malaisie aient réalisé des taux de croissance très élevés au niveau du PIB durant les dernières années soient respectivement 6,42% et 10,64% en 2010, leur croissance en matière du Revenu par habitant reste médiocre et inférieure par rapport au pays développés. Le graphe montre aussi que le revenu par habitant au Etats-Unis est passé de 5234\$ en 1970 à 65281\$ en 2019 ; alors qu'en Algérie il était à 336\$ en 1970 et à 3948\$ en 2019. L'UE arrive à multiplier son revenu 12 fois durant 50 ans, le revenu par habitant en 2019 est de 16 fois plus grand que celui de l'Algérie.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Figure II.2 : évolution de revenu par habitant durant les cinquante dernières années



Source : Auteur à partir des données de la banque mondiale

5.1 Déterminants de la performance (qualité) institutionnelle :

Les institutions économiques « les règles de jeux », telles que les droits de propriété, les règles constitutionnelles et le contrôle de la corruption se diffèrent d'un pays à un autre¹. Plusieurs travaux se sont penchés sur l'explication de ces différences. En fait, la disposition d'un cadre institutionnel bien définie et performant est le résultat de plusieurs déterminants réunis. Par exemple, les institutions économiques peuvent être affectées par la situation politique (institutions politique), ou par les institutions économiques elles-mêmes, par la

¹ Lehne , J., Mo, J., & Plekhanov, A. (2014). What determines the quality of economic institutions? Cross-country evidence. The European Bank for Reconstruction and Development. p3

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

géographie d'un pays, son histoire et ses dotations en facteurs. On va discuter les déterminants de la performance économique ci-dessous.

5.1.1 Les déterminants politiques et économiques :

D'abord, il faut mentionner que la qualité des institutions politiques est l'un des déterminants les plus importants de la performance des institutions économiques voire même de développement. La démocratie est une institution nécessaire pour l'accomplissement des autres institutions¹.

En suite dans ce qui concerne les déterminants économiques, les inégalités des revenus sont les plus discutées par la littérature économique. De fortes inégalités impliquent une divergence des groupes sociaux et ceci se traduit par les conflits, les tensions, l'instabilité et l'insécurité. Dans cette situation l'élite au pouvoir va profiter de la situation afin de servir ses propres intérêts. Enfin, les inégalités favorisent la corruption et la recherche des rentes. Plusieurs études sont intéressés au sujet des inégalités dont on cite : (Alesina & Rodrik, Income distribution and economic growth: A simple, 1993) présentent une régression par 67 pays durant la période 1960-1985 afin de détecter la nature de causalité entre la distribution des revenus et la croissance économique, ils ont argumentés que les inégalités des revenus nuisent à la croissance. L'étude menée par (Alesina & Perotti, 1993) montre que les inégalités des revenus augmentent l'instabilité socio-politique (l'instabilité des institutions), et par conséquent, elles réduisent l'investissement.

4.1.2 Les déterminants géographiques :

La zone géographique joue un rôle décisif dans la mise en place des institutions et comme étant un déterminant du développement économique. (Easterly & Levine, 2003) montrent que la géographie comme le climat exerce un effet indirect sur le développement

¹ Keneck Massil, J. (2016). Opcite. p25

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

économique. Ils prouvent que la géographie a un effet direct sur le développement qu'à travers les institutions¹.

Pour Rodrik et al. (2004) la géographie constitue une source majeure de sous-développement, par exemple un pays qui se situe dans les tropiques, qui est isolés des marchés et d'accès à la mer peut avoir influencé le développement de bonnes institutions « *Il y a une longue et distinguée ligne de théorisation qui place la géographie au centre de l'histoire. La géographie est un déterminant clé du climat, de la dotation en ressources naturelles, de la charge, des coûts de transport et de la diffusion des connaissances et des technologies à partir de régions plus avancées. Il exerce donc une forte influence sur la productivité agricole et la qualité des ressources humaines* » (Rodrik, Subramanian, & Terbbi, 2004, p. 132)²

5.1.3 Les déterminants historiques (l'héritage colonial) :

“There were different types of colonization policies which created different sets of institutions” (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2001)

La qualité institutionnelle peut également être influencée par les conditions historiques. Acemoglu et al. (2001) ne considèrent que les taux de mortalité attendus par les premiers colons dans les colonies comme instrument d'institution. Ils ont montré à travers leur étude que les colonisateurs européens ont procédé différentes stratégies selon la région en question. Ils ont instauré d'une part de bonnes institutions de respect des droits de propriété et des règles de droit afin d'encourager l'investissement. Et d'autre part, ils ont créé des

¹ Easterly, W., & Levine, R. (2003). Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development. *Journal of Monetary Economics*, 3-39.

² Rodrik, D., Subramanian, A., & Terbbi, F. (2004). Institutions rule: the primcy of institutions over geography and integration in economic development. *journal of economic growth*, 131-165.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

institutions extractives dans les pays où ils ne pouvaient s'installer à cause des maladies (taux de mortalité élevé). Enfin ils ont conclu que même après l'indépendance, ces institutions continuent à modeler les économies des anciennes colonies¹.

5.1.4 La dotation en ressources naturelles :

Les pays riches en ressources naturelles ont néanmoins tendance à croître plus lentement que les pays pauvres en ressources². « La malédiction des ressources naturelles est employée par Gelb, Auty, Sachs et Warner pour désigner les pays riches en ressources naturelles, qu'elles se caractérisent par leurs économies rentières et par la faiblesse de leurs performances institutionnelles.

Les travaux de Sachs et Warner (1995, 2001) mettent en évidence l'existence d'une relation négative statistiquement significative entre la part des exportations primaires dans le produit intérieur brut ou dans les exportations totales et le taux de croissance.

5.2 Revue de littérature sur le rôle des institutions dans la croissance économique :

« L'Afrique est plus pauvre que le reste du monde non pas à cause de facteurs purement géographiques ou culturels, mais à cause de pires institutions »

Une très large littérature a été consacrée à l'étude de l'impact de la qualité des institutions sur la croissance économique. Y compris North et Thomas (1973), Knack et Keefer (1995), Hall et Jones (1999), Acemoglu et al. (2001, 2004).

¹ Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *The American Economic Review*, 91(5), 1369-1401. p137
Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/2677930?origin=JSTOR-pdf>

² Sachs, J., & Warner, A. (2001). The curse of natural resources. *European Economic Review*, 827-838.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

North et Thomas (1973)¹ essaient pour la première fois d'expliquer les différences de la croissance économique entre les pays par les institutions. Ils argumentent que l'accroissement des facteurs de production peut conduire à une croissance économique globale c'est-à-dire l'accroissement du PIB, mais elle ne peut pas conduire nécessairement à une augmentation de revenu par habitant.

"The factors we have listed (innovation, economies of scale, education, capital accumulation, etc) are not causes of growth, they are growth" (North & Thomas, *The Rise of the Western World: A New Economic History*, 1973, p. 2)

Une autre étude menée par Knack et Keefer (1995) révèle que les institutions protectrices des droits de propriété sont cruciales pour la croissance économique et pour l'investissement. Aussi, Hall et Jones (1999)² montrent l'accumulation de capital, la productivité et donc la production par travailleur différent car les *infrastructures social*³ ne sont pas les mêmes dans tous les pays. Ils voulaient dire par infrastructure social l'ensemble des institutions et des politiques publiques qui déterminent l'environnement économique.

"Growth theory has traditionally focused on physical and human capital accumulation, and, in its endogenous growth variant, on technological change. But accumulation and technological change are at best proximate causes of economic growth." (Rodrik, Subramanian, & Terbbi, 2004, p. 132)

¹ North, D., & Thomas, R. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge University press.

² Hall, E., & Jones, I. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others? *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116. Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/2586948>

³ "Par infrastructure sociale, nous entendons les institutions et les politiques gouvernementales qui déterminent l'environnement économique au sein duquel les individus accumulent des compétences et les entreprises accumulent du capital et produisent des output." (Hall & Jones, 1999, p. 84)

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

En outre, selon Rodrik et al. (2004)¹ le processus de croissance économique à long terme est complexe, ils considèrent que l'accumulation de capital humain et physique comme les meilleures variables proxies de la croissance. Ils ont affirmés que la géographie d'un pays, son intégration avec le reste du monde et sa qualité des institutions présentent les trois meilleurs déterminants qui expliquent d'une façon profonde la croissance économique, et déterminent les pays qui ont un potentiel d'innovation et par conséquent elles se développent de celles qui ne se développe pas. Dans une autre perspective, Rodrik et al. (2004) Remarquent que les institutions ont un impact sur l'accumulation de capital humain et physique et sur la productivité, et ils expliquent que le rôle des institutions réside dans la garantie des droits de la propriété et dans la prévention des expropriations de cette dernière.

Dans un autre contexte, Dollar and Kraay (2002) à partir d'une étude empirique ont prouvé que les échanges commerciaux et les institutions affectent positivement la croissance à long terme. Cependant, ils affirment qu'avec une large participation au commerce international et avec des institutions de qualité les économies peuvent réaliser la croissance². De plus, la qualité institutionnelle joue un rôle majeur pour assurer que l'augmentation du capital humain entraîne une augmentation dans la croissance économique³.

Plus récemment, une étude intéressante menée par Nawaz et al (2014)⁴ montre que les institutions jouent un rôle critique dans le processus de la croissance. Leur étude a été basée sur un panel de 35 pays Asiatiques divisée en deux blocs pays développés et pays en développement durant la période 1996-2012. Les résultats de cette étude démontrent que l'impact des institutions est positif sur les institutions des deux blocs, avec une contribution relativement plus importante dans les pays développés que dans les pays en développements.

¹ Rodrik, D., Subramanian, A., & Terbbi, F. (2004). Op cite

² Dollar, D., & Kraay, A. (2002). Institutions, Trade, and Growth,. *Journal of Monetary Economics*, 133-162. p160

³ Hall, J., Sobel, R., & Crowley, G. (2010). Institutions, Capital, and Growth. *Southern Economic Journal*, 77(2), 385-405. Récupéré sur <http://www.jstor.com/stable/40997138>

⁴ Nawaz, S., Iqbal, N., & Khan, M. (2014). The Impact of Institutional Quality on Economic Growth: Panel Evidence. *The Pakistan Development Review*, 53(1), 15-31. Récupéré sur <http://www.jstor.com/stable/24397923>

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Les auteurs ont expliqué la faible contribution des institutions à la croissance économique dans les pays en développement par diverses raisons : d'abord, la faiblesse du système politique, puis ils ajoutent que les politiciens dans ces pays s'engagent dans la recherche des rentes (rent-seeking)¹ plutôt que l'investissement².

5.3 Les indicateurs de la performance institutionnelle :

Comme on l'a déjà vu, la définition d'une institution est un processus complexe alors là sa quantification. Le caractère multidimensionnel des institutions rend la théorie institutionnelle incapable de les mesurer. « Tout d'abord, l'analyse des institutions nécessite une approche pluridisciplinaire qui mobilise les savoirs de l'histoire, du droit, des sciences politiques, de l'économie, de la sociologie, de l'anthropologie... Ensuite, de par leur nature, les phénomènes institutionnels sont difficiles à observer et donc à mesurer » (Bertho, 2013, p. 9). Depuis les années 90, les institutions sont à l'aube de la croissance, mesurer la performance ou la qualité des institutions est devenu une action indispensable.

D'abord, il est nécessaire de noter que la performance institutionnelle est déterminée par la qualité institutionnelle, l'existence de bonnes institutions implique que celles-ci sont performantes et vice versa.

Bonnes institutions —————> des institutions performantes.

Mauvaises institutions —————> des institutions non-performantes.

¹ La recherche de rente consiste à favoriser la rente à l'aide de manipulation des politiques publiques ou économiques ou bien par l'exploitation de l'environnement, Exemple : la rente du pétrole.

² Ibid. p24-25

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Maintenant il faut décrire ce qu'on entend par « bonnes institutions », les bonnes institutions sont celles qui favorisent le développement économique¹, c'est-à-dire celles qui ont pour objectif la réduction des coûts de transactions et la préservation des droits de propriété. Dans ce cadre, plusieurs indicateurs sont établis pour mesurer la performance institutionnelle et parmi ces indicateurs, dans les pages qui suivent on va mentionner les plus marqués par la littérature : les indicateurs de la base de données ICRG, les indicateurs de bonne gouvernance, le projet Doing Business et enfin la base de données profils institutionnels.

5.3.1 L'« International Country Risk Guide » (ICRG): political risk services group:

L'ICRG qui a été mis en place en 1980, est publiée et vendue par Political Risk Services Groupe afin de mesurer les risques financiers, économiques et politiques des pays. Ces risques sont entre autres la stabilité du gouvernement, les conditions socio-économiques, la possibilité d'investissement, conflits internes, conflits externes, corruption, tensions politiques ou religieuses avec les militaires, respect des lois et de l'ordre, tension éthiques, responsabilité démocratique, bureaucratie. L'étude porte sur 140 pays. Parmi les premiers travaux qui se sont servis de la base des données de l'ICRG pour mesurer la qualité institutionnelle ou la bonne gouvernance², on cite Knack et Keefer (1995), Mauro (1995) et Acemoglu, Johnson et Robinson (2001).

¹ Philippot, L.-M. (2009). Rente naturelle et institutions. Les Ressources Naturelles : Une "Malédiction Institutionnelle"? *CERDI, Etudes et Documents*.

Récupéré sur <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00553629>

² Fearon, J. (2011). Fragilité d'états, indicateur de gouvernance et risque de guerre civile. *Ruvue d'économie de développement*, 19, 153-186. p 163

Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-d-economie-du-developpement-2011-4-page-153.htm>

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

5.3.2 Le « Worldwide Governance Indicators » (WGI) : institut de la banque mondiale :

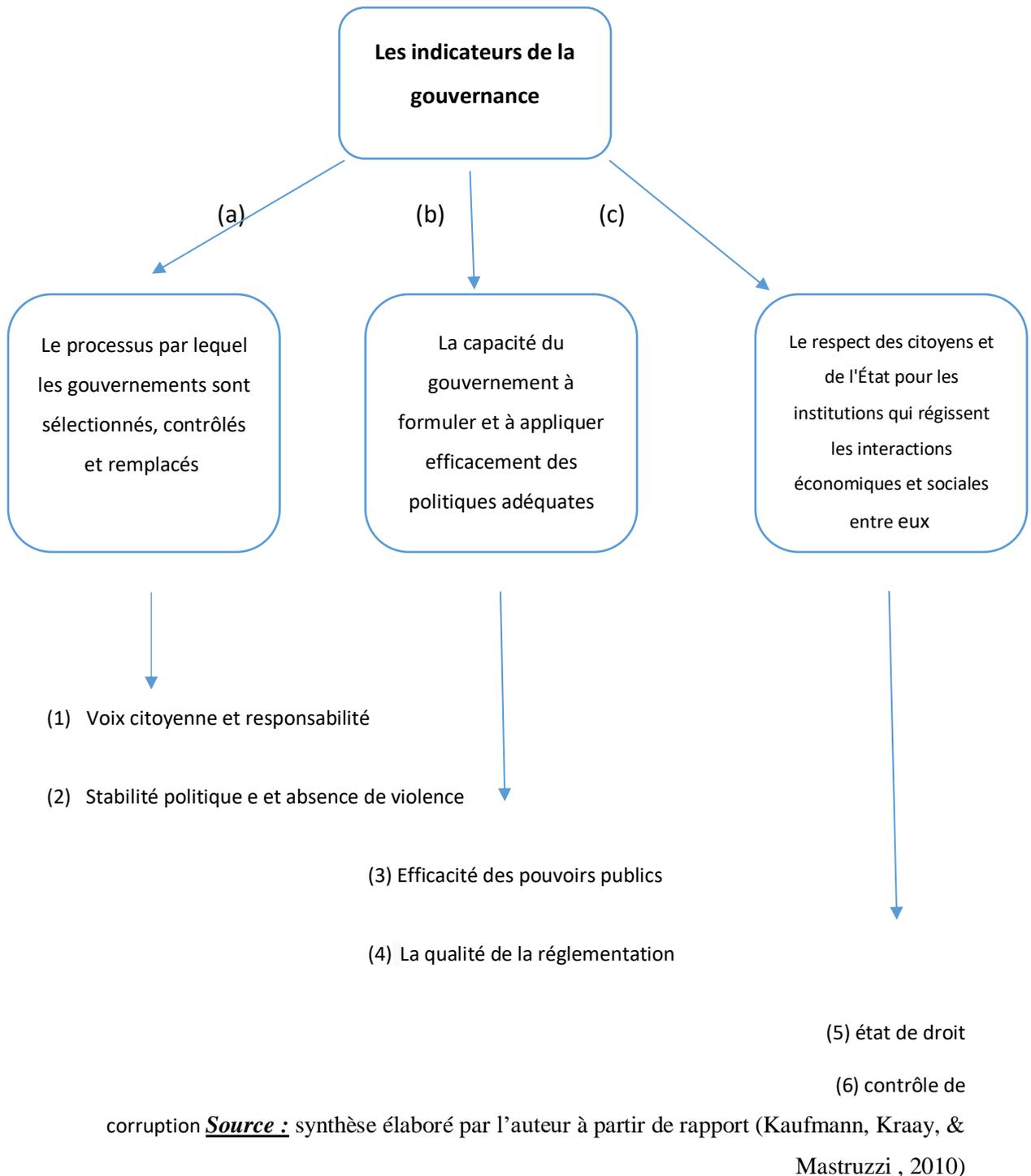
En 1996, la banque mondiale a construit les six indicateurs de gouvernance par Kraay, Kaufmann et Zoido-Lobanto. Pour ces auteurs la qualité institutionnelle est le synonyme de la gouvernance ; ils ont défini la gouvernance comme : « les traditions et les institutions par lesquelles l'autorité d'un pays est exercée. Cela comprend (a) le processus par lequel les gouvernements sont sélectionnés, contrôlés et remplacés ; b) la capacité du gouvernement à formuler et à appliquer efficacement des politiques judicieuses ; et (c) le respect des citoyens et de l'État pour les institutions qui régissent les interactions économiques et sociales entre eux » (Kaufmann, Kraay, & Mastruzzi, 2010)¹

En fait, ils ont construit deux mesures de gouvernance pour chacun des trois domaines :

¹ Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. *Policy Research Working Paper*

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Schéma II.3 : les indicateurs de la bonne gouvernance



CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Les auteurs définissent les « indicateurs de gouvernance » de la manière suivante¹ :

Voix citoyenne et responsabilité (VA) : Cet indice mesure les droits politiques des individus. Dans la mesure où les citoyens sont capables de participer à la sélection de leur gouvernement, que ce soit par l'étendue de leur liberté d'expression, d'association ou celle des médias.

Stabilité politique e et absence de violence (PV) : Mesure la probabilité selon laquelle le gouvernement pourrait être déstabilisé, ou renversé soit par des moyens inconstitutionnels, soit par la violence (violence politique ou terrorisme).

Efficacité des pouvoirs publics (GE) : permet de saisir les perceptions de la qualité des services publics, de la qualité de la fonction publique et son degré d'indépendance face aux pressions politiques, la qualité de la formulation et de la mise en œuvre des politiques et la crédibilité de l'engagement du gouvernement à l'égard de ces politiques.

La qualité de la réglementation (RQ) : capacité du gouvernement à formuler et appliquer des politiques et des réglementations adaptées qui favorisent le développement du secteur privé.

État de droit (RL) : dans quelle mesure les citoyens ont-ils confiance dans les règles posées par la société, et à quel point ils les respectent ; et, en particulier, la qualité du contrat social, à travers la police et les juridictions, mais aussi le taux de criminalité et la violence.

Contrôle de corruption (CC) : si et dans quelle mesure la puissance publique est exercée à des fins privées en incluant à la fois petites et grandes formes de corruption, de même que la façon dont l'État a été « capté » par les élites et les intérêts privés.

¹ Ibid. p4

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

L'interprétation des données des « indicateurs de gouvernance » :

Les six indicateurs montrés ci-dessus sont présentés selon deux manières : (1) dans leurs unités normales standard, allant d'environ -2,5 à 2,5, et (2) en termes de rang centile de 0 à 100, les valeurs plus élevées correspondant à une meilleure gouvernance¹.

5.3.3 Le rapport « Doing Business » :

Le projet Doing Business a été lancé en 2002, il se focalise sur la description des climats des affaires et des investissements dans plusieurs économies. En 2003, le premier rapport Doing Business portait sur cinq ensembles d'indicateurs dans 133 pays. Aujourd'hui le rapport porte sur 10 ensembles d'indicateurs dans 190 économies

Doing Business a pour objectif de produire une base de données quantitative bien détaillée pour décrire, comprendre et essayer d'améliorer l'environnement des entreprises dans les pays sous études, afin d'une part, d'aider les investisseurs d'avoir une idée sur la facilité ou non d'entreprendre et d'autre part de faire un classement pour créer une certaine concurrence entre les pays pour la mise en place d'une réglementation efficace des affaires.

Le rapport Doing Business est fondé sur le principe que l'activité économique, et plus particulièrement le développement du secteur privé, profite de règles claires et cohérentes. Des règles qui établissent et clarifient les droits de propriété, facilitent le règlement des litiges, améliorent la prévisibilité des interactions économiques et assurent aux parties contractantes des protections essentielles contre les abus et l'arbitraire. De telles règles contribuent bien plus efficacement à fournir aux agents économiques des incitations de nature à promouvoir la croissance et le développement, lorsqu'elles sont conçues de manière suffisamment efficace, transparente, accessible à ceux qu'elles visent et peuvent être mises

¹ World bank, governance indicators

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

en œuvre à un coût raisonnable. La qualité des règles détermine aussi fondamentalement comment les sociétés distribuent les dividendes et financent le coût du développement des stratégies et politiques.

Le projet Doing Business évalue plusieurs aspects importants de la réglementation des affaires qui s'applique aux entreprises locales. Le rapport présente des indicateurs quantitatifs sur la réglementation applicable dans les domaines suivants ¹ :

- **Création d'entreprise** : cet indicateur prend en compte les difficultés rencontrées par les investisseurs tels que les procédures exigées, les délais, les frais officiels et le capital minimum exigé pour créer une entreprise. Il englobe alors 4 indices :
 1. Les procédures nécessaires pour créer une entreprise et la lancer. (nombre des procédures)
 2. Le délai nécessaire pour l'accomplissement des procédures. (exprimé en jours)
 3. Le coût nécessaire pour chaque procédure (exprimé en % du revenu par habitant)
 4. Versement du capital minimum requis (exprimé en % du revenu par habitant).

¹ Doing Business. (2004). *understanding regulation*. A copublication of the World Bank, the International Finance Corporation, and Oxford University Press.

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

- **Obtention des permis de construction** : enregistre toutes les procédures, le temps et les coûts qui sont nécessaires à la construction d'un entrepôt commercial par une entreprise du bâtiment. Il englobe 3 indices :
 1. Les procédures nécessaires pour construire l'entrepôt.
 2. Le délai nécessaire pour l'accomplissement des procédures. (exprimé en jours)
 3. Le coût nécessaire pour chaque procédure (exprimé en % du revenu par habitant)

- **Raccordement à l'électricité** : cet indicateur prend en compte toutes les procédures qu'une entreprise doit accomplir afin d'obtenir un raccordement électrique permanent et l'alimentation d'un entrepôt standardisé.

- **Transfert de propriété** : enregistre toutes les procédures, les délais et les coûts nécessaires pour qu'une société puisse acheter la propriété d'une autre société et transférer le titre de propriété en son nom, et pourra ensuite utiliser la propriété comme garantie pour bénéficier des emprunts afin de développer l'entreprise. Il englobe 3 indices :
 1. Les procédures nécessaires pour le transfert de la propriété. (nombre des procédures)
 2. Le délai nécessaire pour l'accomplissement de la procédure. (exprimé en jours)
 3. Le coût nécessaire pour chaque procédure. (exprimé en % de la valeur de la propriété)

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

- **Obtention de prêt** : évalue la protection juridique des emprunteurs et des prêteurs dans le cadre des transactions sécurisées au moyen d'un ensemble d'indicateurs, ainsi que le reportage des informations sur le crédit au moyen d'un autre indicateur.

- **Protection des investisseurs minoritaires** : évalue le niveau de protection des actionnaires minoritaires contre l'utilisation abusive des actifs de la société par les administrateurs à des fins personnelles. Il englobe 4 indices :
 1. Indice de divulgation de l'information. (l'indice varie de 0 à 10)
 2. Indice de responsabilité des administrateurs. (l'indice varie de 0 à 10)
 3. Indice de facilité des poursuites par les actionnaires. (l'indice varie de 0 à 10)
 4. Indice de réglementation des conflits d'intérêts. (l'indice varie de 0 à 30)

Tous les indices varient de 0 à 10 sauf le dernier varie de 0 à 30, les valeurs les plus élevées indiquant respectivement : plus grand niveau de divulgation, une grande responsabilité des investisseurs, plus grande facilité de poursuite par les actionnaires et une meilleure réglementation des conflits d'intérêts.

- **Paiement des taxes et impôts** : cet indicateur recense le nombre et le montant des taxes, impôts et cotisations obligatoires qu'une entreprise moyenne doit payer et évalue les démarches administratives nécessaires pour leur paiement. Il englobe 2 indices :
 1. Paiement des taxes et impôts. (le nombre total des taxes et des impôts)
 2. Indice des procédures postérieures à la déclaration

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

- **Exécution des contrats** : mesure le temps, le coût pour la résolution d'un litige commercial par un tribunal de première instance ainsi que l'indice relatif à la qualité des procédures judiciaires qui évalue si chaque économie a adopté une série de bonnes pratiques qui favorisent la qualité et l'efficacité du système judiciaire. Il englobe 3 indices :
 1. Le délai nécessaire pour l'exécution de chaque contrat. (exprimé en jours)
 2. Le coût nécessaire pour l'exécution du contrat. (exprimé en % du montant de la demande).
 3. Qualité des procédures judiciaires¹.

- **Résolution de l'insolvabilité** : l'indicateur prend en compte les délais, le coût et le résultat des procédures d'insolvabilité pour les entreprises nationales. Il contient 3 indices :
 1. Les délais de recouvrement de leur créance. (exprimé en nombre d'années)
 2. Le coût d'une procédure d'insolvabilité. (exprimé en % de la valeur du patrimoine du débiteur)
 3. Taux de recouvrement. (exprimé en cents par dollar)

¹ Pour plus de détails sur ces indicateurs consultez les rapports Doing Business sur : <http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents>

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

5.3.4 Profils institutionnels : Institutional Profiles Database (IPD)

La base de données « Profils institutionnels » créé par le Ministère de l'Economie et des Finances français (MINEFI) dans le but de mettre en place une base qui décrire les caractéristiques institutionnelles de pays émergents et en transition (elle comprend aussi les quelques pays développés comme témoin) afin d'éclairer le rôle majeur des institutions (politiques, économiques et sociales) dans le processus de développement des pays¹.

Elaborée pour la première fois en 2001, la base de données « profils institutionnels » couvrait un champ vaste et détaillé de caractéristiques institutionnelle sur 51 pays, et représentait 80% du PIB mondial. La base a été réactualisée quatre fois plus tard : 2006, 2009, 2012 et 2016.

- Version 2006 : avait couvert 85 pays avec 90% de couverture du PIB mondial.
- Version 2009 : avait couvert 123pays avec 99% de couverture du PIB mondial.
- Version 2012 : avait couvert 143 pays avec 90% de couverture du PIB mondial.
- Version 2016 : avait couvert 144 pays avec 90,6% de couverture du PIB mondial.

La base de données est publiée sur le site du Centre d'études prospectives internationales (CEPII)².

¹ Berthelier, P., Desdoigts, A., & Ould Aoudia, J. (2003). « PROFILS INSTITUTIONNELS » Présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés. paris: Ministère de l'Economie des Finances et de l'Industrie.

² <http://www.cepii.fr/institutions/FR/ipd.asp>

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

La version 2016 comprend 320 variables, prenant chacune la forme d'une note de 0 à 4. Ces variables, qui correspondent chacune à l'une des questions de l'enquête, sont regroupées en 127 indicateurs structurés en 9 grandes fonctions institutionnelles¹ :

- 1. Institutions politiques** : fonctionnement des institutions politiques, droits et libertés publiques, légalité et légitimité des autorités publiques ;
- 2. Sécurité, ordre public, contrôle de la violence** : sécurité des personnes et des biens, contrôle de la violence intérieure, sécurité extérieure ;
- 3. Fonctionnement des administrations publiques** : transparence et efficacité de l'action publique, contrôle de la corruption, indépendance et niveau d'application de la justice, gouvernance des ressources naturelles, autonomie des organisations ;
- 4. Liberté des marchés** : privatisations et nationalisations, liberté des prix et des taux d'intérêt, flexibilité du marché du travail ;
- 5. Coordination des acteurs, vision stratégique, innovation** : capacité de l'État à faire converger les intérêts et les anticipations, vision stratégique des autorités, capacité d'absorption technologiques ;
- 6. Sécurité des transactions** : respect des droits de propriété, des droits des contrats, traitement des différends commerciaux ;
- 7. Régulation des marchés, dialogue social** : concurrence sur les marchés des biens et services et sur le marché du capital ; régulation et supervision du système financier ; dialogue social ;

¹ Garcia , M., & Nedjam, M. (2018). institutions et développement: que dit l'enquête Profils institutionnels ? *Trésor-Eco*(221). p3

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

- 8. Relations avec l'extérieur** : liberté de circulation des marchandises et des services, des capitaux, des personnes et de l'information ;

- 9. Cohésion et mobilité sociale** : équilibres sociaux et régionaux, égalité de traitement (selon le sexe, l'ethnie...) dans les traditions et du fait des institutions formelles, solidarités (traditionnelle, institutionnelle), mobilité sociale.

Cependant les 9 fonctions sont croisées avec quatre secteurs :

- A. Institutions publiques et société civile.
- B. Marché des biens et services.
- C. Marchés des capitaux.
- D. Marché du travail et relations sociales.

**CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE
INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE
INSTITUTIONNELLE**

Tableau N°II.3 : 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, 2013, p. 8)¹

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

CHAPITRE II : L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE : LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE INSTITUTIONNELLE

Conclusion :

La nouvelle économie institutionnelle présentée par les travaux de North, Acemoglu et Aoki a été plus concrète par rapport à l'ancienne école institutionnelle présentée par les travaux de Schmoller, Veblen et Commons, ainsi qu'elle a beaucoup enrichi les sciences sociales en général, et la science économique en particulier. La NEI était au cœur de l'explication de la différence des niveaux de développement entre les pays.

Donc oui l'hypothèse proposée par North (1990) : « institutions comptent » est vraie. Les travaux présentés par Knack et Keefer (1995), Hall et Jones (1999), Acemoglu et al. (2005) et plusieurs d'autres la confirment. À partir de ce chapitre nous avons conclu que les bonnes institutions influent positivement la croissance économique à long terme.

CHAPITRE III

LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Introduction :

« La transition est un laboratoire à ciel ouvert pour analyser la dynamique pour analyser les institutions et l'impact de ce changement sur l'évolution économique des pays concernés » (Koleva, Rodet-Kroichvili, & Vercueil, 2006, p. 43)

Avec les années 1980, les limites du modèle keynésien portaient sur une politique mixte (budgétaire et monétaire) sont révélées dans les économies plus ou moins faibles. C'est là où la nouvelle économie institutionnelle a émergé (fin des années 80). Depuis lors, la préoccupation des économistes par les institutions était majeure. À ce fait, ils étaient convaincus que la prise en compte des institutions permet non seulement de remettre au centre du débat les individus, leurs interactions et leurs comportements dans la structuration des trajectoires des sociétés, mais également de rompre avec l'idée qu'un simple plaquage institutionnel permet d'atteindre l'efficacité et le bien-être général promis par les partisans les plus convaincus de l'économie de marché.

Le vent du changement, qui s'est levé à partir de la fin des années 1970 en Chine et souffle depuis les années 1980 sur les pays d'Europe centrale et orientale, et toucha l'Algérie avec le début des années 1990 a entraîné un bouleversement sans précédent des structures économiques, des régimes politiques, des relations sociales et des comportements individuels. Depuis lors, des recherches considérables ont été consacrées, en économie, à l'étude de processus de la transition vers l'économie de marché. En particulier, à l'étude de ses enjeux et de ses conséquences et à l'analyse de la diversité des trajectoires de la transition.

Afin de mettre en relief l'analyse du changement institutionnel et le processus de la transition, nous mobilisons dans ce chapitre deux littératures : l'analyse du changement institutionnel et l'analyse du processus de transition. Ensuite, nous allons faire une projection sur le processus de la transition de l'économie algérienne (étant donné que le PNUD¹ a qualifié l'Algérie d'économie en transition), nous avons par la suite compris pourquoi la transition avait échoué. Puis, on analyse ce même processus à travers quelques expériences des pays en transition.

¹ Programme des Nations Unies pour le Développement

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

1. La théorie du changement institutionnel : concepts et causes

Comme on l'a déjà vu dans le chapitre précédent, les institutions ont été identifiées comme facteur clé de la croissance à long terme, elles aident à expliquer les performances économiques très dispersées. En fait, North explique ces différentiels par la façon dont les institutions évoluent dans le temps : « *the differential performance of economies over time is fundamentally influenced by the way institutions evolve* » (North D, 1990, p. 3).

En fait, le processus du changement permet aux économies en transition de décoller. On parle ici d'un changement évolutif graduel et non pas transporté (implanté des institutions de l'extérieure). Car, l'universalisation et l'implantation des institutions peuvent être dangereuses quand les particularités socioculturelles ne sont pas prises en considération¹. (Egorova-Legon, 2013)

L'émergence ou bien l'innovation des institutions économiques et la révision des droits de propriété apparaissent lorsque les individus ou les groupes souhaitent assumer les coûts de tels changements, ils espèrent capturer un certain profit, ce qui est impossible avec l'ancien arrangement.

1.1 Les causes apparentes du changement institutionnel :

Analyser les causes apparentes du changement institutionnel, c'est le fait d'analyser les raisons pour lesquelles, les institutions émergent-elles où par contre disparaîtraient. L'économie institutionnelle (traditionnelle ou contemporaine) a fourni plusieurs causes déclenchantes, le processus de l'évolution des institutions : la violence et les conflits (Commons, 1950), la technologie (Veblen, 1909), la population, la rationalité des agents ou encore l'apprentissage².

Commons soutient l'idée selon laquelle la vie économique est purement collective et sociale. Pour lui toute société est considérée comme un ensemble d'arrangements qui assure les transactions. Les transactions à son tour assurent les intérêts des parties participantes à la

¹ Egorova-Legon, I. (2013). L'impact de l'ouverture économique sur les institutions internes : le cas de la Russie. *Thèse de doctorat*. Université de Grenoble. p116

² Koleva, P., Rodet-Kroichvili, N., & Vercueil, J. (2006). Op cite. p11

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

transaction (les pouvoirs politiques). Ce qui fait que la divergence des intérêts des pouvoirs politiques et leur désir profond de contrôler l'évolution des institutions, leurs conduits à la violence et aux confrontations. Le conflit dans l'approche de Commons est politique et représente la cause principale du changement institutionnel. Le conflit est un simple arrangement entre les groupes politiques qui cherchent à préserver leurs intérêts.

Veblen (1899), de son côté, affirme que les causes du changement sont multiples, ils peuvent être : « *Un progrès dans des méthodes techniques, dans la population, ou dans l'organisation industrielle qui requiert au moins de la part de certains membres de la communauté de changer leurs habitudes de vie* » (Veblen, 1988, p. 135)¹. La technologie a toujours été au cœur de son explication de l'émergence et de l'évolution des institutions.

Veblen considère que « *la société est caractérisée par une certaine inertie et un archaïsme institutionnel* » (Keneck Massil, 2016). Sur la base du processus d'industrialisation en Allemagne et au Japon, Veblen montre que les propriétaires de technologies traditionnelles sont intéressés par l'adoption de nouvelles technologies (nouvelles formes institutionnelles) pour maintenir leur pouvoir de production. En revanche, ceux qui ne détiennent pas une forme institutionnelle vont en chercher une qui va leur assurer l'efficacité économique.

2. Les théories du changement institutionnel :

Les économistes qui se sont penchés sur l'étude et l'analyse du changement institutionnel, ils avaient pour objectif de répondre au questionnement suivant :

- Dans quelles circonstances les institutions efficaces émergent-elles ?
- Quand les institutions échouent-elles à changer et pourquoi ?
- Pourquoi les sociétés évoluent-elles selon des trajectoires institutionnelles distinctes et pourquoi est-il si difficile de modifier la dynamique institutionnelle pour induire de meilleurs résultats ?
- Quand et comment l'histoire compte ?

¹ Veblen, T. (1988). *The theory of the leisure class: an economic study of institutions*. New York : Macmillan.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Toutes ces questions ont été au cœur de l'analyse économique des institutions en générale et du changement institutionnel en particulier, ainsi qu'en science politique et en sociologie. L'économie institutionnelle a souligné à la fois l'importance et la complexité du changement institutionnel¹. L'analyse du changement institutionnel nécessite un cadre qui puisse englober la stabilité et le changement, un cadre qui peut expliquer la persistance et la stabilité de l'institution dans un environnement en constante évolution d'une part. Et d'autre part, il peut expliquer les changements institutionnels endogènes et les limites de la persistance de l'institution. Le cadre devrait également promouvoir la recherche sur ce qu'étaient les institutions passées, comment et dans quelle mesure elles ont affecté les institutions ultérieures².

Dans ce contexte, la littérature a proposé deux perspectives afin d'analyser le processus du changement institutionnel. La perspective d'un changement évolutionnaire spontané, et la perspective d'un changement intentionnelle selon laquelle les institutions sont conçues délibérément et mise en œuvre de manière centralisée³.

2.1 Le changement institutionnel évolutionnaire spontané :

Théoriquement, les auteurs qui soutiennent la méthode du changement institutionnel spontané sont : Veblen (1899) qui a proposé la méthode du changement institutionnel évolutionnaire, Lin (1989) avec sa contribution du changement institutionnel induit et enfin Williamson (2000) avec sa théorie des coûts de transaction.

2.1.1 Un changement institutionnel évolutionnaire :

Veblen (1899) a envisagé le concept « habitudes de pensée », dans lequel les habitudes ont tendance à penser et à agir d'une manière spécifique, mais peuvent être adaptées pendant longtemps. Il soutient également que : « *l'évolution de la structure sociale a été un processus de sélection naturelle des institutions* » - c'est-à-dire un processus de « *sélection naturelle* »

¹ Kingston, C., & Caballero, G. (2009). Comparing Theories of Institutional Change. *Journal of Institutional Economics*, 5(2), 151-180. p. 151

² Greif, A. (2006). Op cite. p. 153

³ Kingston, C., & Caballero, G. (2009). Op cite. p. 152

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

des habitudes de pensée les plus appropriées »¹ (Veblen, 1988, p. 188). Ainsi, pour Veblen la valeur des habitudes est le résultat d'une rationalité limitée, elles permettent aux individus de préserver leurs capacités cognitives et d'interpréter des informations dans des environnements complexes². Coccia³ affirme à travers les écrits du Veblen que : « *Le changement institutionnel est ici la coévolution des habitudes de pensée dominantes partagées (institutions) ainsi que des habitudes des individus. Par conséquent, les habitudes de pensée actuelles, à la fois partagées et individuelles, sont « reçues du passé », affectées par le présent, et affectant conjointement la voie future du changement institutionnel* » (Coccia, 2019, p. 3)

2.1.2 Un changement institutionnel induit :

Le changement institutionnel induit a été proposé par (Lin, 1989)⁴ dans son article : « An economic theory of institutional change : Induced and imposed ». D'abord il a défini l'institution comme : « *les règles de comportement observées par les membres d'une société. Les institutions sont des dispositifs humains conçus pour faire face à l'incertitude et pour accroître l'utilité individuelle* » (Lin, 1989, p. 3). Ensuite, Lin a fait la nuance entre arrangements institutionnels et structures institutionnelles. L'arrangement institutionnel présente donc l'ensemble des règles de comportement formelles (ex. les familles, les syndicats, les gouvernements, les marchés) et informelles (ex. les valeurs, les idéologies et les coutumes), qui déterminent les modèles d'actions et les relations spécifiques. Tandis que la structure institutionnelle présente l'ensemble des arrangements formels et informels dans une société⁵. D'autre part, il souligne que le changement institutionnel consiste en un arrangement institutionnel particulier et non pas dans chaque arrangement dans la structure institutionnelle.

¹ Cité par Coccia, M. (2019). Comparative institutional changes. *National Research Council of Italy*. doi:10.1007/978-3-319-31816-5_1277-1

² Kingston, C., & Caballero, G. (2009). Op cite. p. 161

³ Coccia, M. (2019). Comparative institutional changes. *National Research Council of Italy*. doi:10.1007/978-3-319-31816-5_1277-1

⁴ Lin, J. (1989). An economic theory of institutional change: Induced and imposed. *The Cato journal*, 1-33.

⁵ Ibid. p. 7

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Comme indiqué dans son article, Lin fait la distinction entre changement institutionnel induit et changement institutionnel imposé. Nous, dans ce passage, on va s'intéresser au changement institutionnel induit, car il s'inscrit sous l'ordre d'un changement institutionnel spontané. Pour (Lin, 1989, p. 13), l'arrangement institutionnel induit : « *fait référence à une modification ou au remplacement d'un arrangement institutionnel existant ou à l'émergence d'un nouvel arrangement institutionnel qui est volontairement initié, organisé et exécuté par un individu ou un groupe d'individus en réponse à des opportunités rentables.* ». Plus précisément l'arrangement institutionnel induit englobe l'ensemble des réformes institutionnelles menées volontairement par les entités économiques dans le but de maximiser leur utilité, et donc dans une société, les institutions changent pour profiter des opportunités disponibles¹.

2.1.3 Un changement institutionnel influencé par les coûts de transaction :

La théorie des coûts de transaction proposée par Williamson (2000) peut être aussi inscrite sous la perspective de la théorie du changement institutionnel évolutionnaire spontané. L'économie des coûts de transaction postule que les coûts de transaction ne sont que le résultat de la rationalité et de l'opportunisme des parties participantes à la transaction. Selon les caractéristiques d'une transaction particulière, certaines règles (mode de gouvernance) sont susceptibles de diriger les transactions plus efficacement que d'autres. La théorie des coûts de transaction suppose à ce stade que les formes institutionnelles les plus efficaces sont celles qui minimisent les coûts de transaction. Ainsi, les institutions se développent et changent pour obtenir un optimum de transaction².

2.1 Le changement institutionnel coordonné :

Dans cette perspective, le changement institutionnel ne s'impose pas aux agents économiques par le changement de l'environnement économique, comme le soutiennent les défenseurs de la thèse du changement institutionnel spontané. Le changement institutionnel est traité comme un processus de sélection centralisé et collectif dans lequel les règles sont choisies et conçues par une entité politique collective, telles que la communauté ou l'État.

¹ Keneck Massil, J. (2016). Op cite. p 16

² Ibid. p. 18

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Afin de servir leurs propres intérêts, les individus et les organisations s'engagent dans une action collective, des conflits et des négociations pour essayer de changer ces règles¹.

2.2.1 Changement dans les droits de propriété :

Parce que les droits de propriété présentent, l'institution économique la plus importante (Libecap, 1989) s'est intéressé à leur changement. Il affirme que le changement institutionnel (droits de propriété) se détermine par les pouvoirs politiques, et il accorde trois principaux facteurs au changement institutionnel ²:

1. Changements dans les prix relatifs.
2. Changement dans la production et la mise en œuvre de la technologie.
3. Changement dans les préférences et d'autres paramètres politiques.

Libecap affirme aussi que le changement institutionnel est un processus dépendant du chemin « *path dependency* » les institutions peuvent être fonction de la technologie actuelle, mais aussi des institutions et technologies précédentes.

2.2.2 Changement imposé :

D'autre part, le changement institutionnel imposé proposé par Lin (1989), suppose que le processus du changement institutionnel s'exécute par l'État ou plus précisément par les dirigeants au pouvoir³. Autrement dit, Lin (1989) affirme qu'un changement institutionnel induit ne peut pas accomplir seul l'offre d'un arrangement institutionnel. Pour remédier à cette sous-offre, l'État doit intervenir et imposer ses mesures adaptées au changement⁴.

Dans cet ordre d'idée, la coordination par l'État ou du moins l'imposition du changement institutionnel par les décideurs politiques se justifie surtout par l'existence du problème de passager clandestin inhérent à la réforme des institutions formelles⁵. Cependant, Lin (1989)

¹ Kingston, C., & Caballero, G. (2009). Op cite. p. 159

² Libecap, G. (1989). Contracting for Property Rights. Cambridge: Cambridge University Press. p16

³ Lin, J. (1989). Op cite. p13

⁴ Ibid. p22

⁵ Mijiyawa, A. (2010). Institutions et développement : analyse des effets macroéconomiques des institutions et de reformes institutionnelles dans les pays en développement. *Thèse de doctorat*. Clermont-Ferrand 1. p244

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

avait des doutes sur le fait que les décideurs politiques seraient incités à utiliser leur pouvoir politique pour mettre en place des institutions efficaces. Il propose alors les sources de l'échec de la politique vis-à-vis du choix des institutions efficace par les pouvoirs politiques¹ :

Préférences et rationalités limitées des décideurs politiques ; selon Lin (1989) la rationalité limitée du dirigeant, la complexité des informations requises pour reconnaître, comprendre les insuffisances des institutions existantes, pour concevoir et mettre en place de nouvelles institutions, empêche les dirigeants politiques d'opter pour des réformes en faveur des institutions efficaces.

Rigidité idéologique ; les considérations idéologiques peuvent réduire les coûts de transaction du dirigeant lorsque les citoyens sur la base de leurs convictions idéologiques considèrent les arrangements institutionnels existants comme étant justes, et considèrent légitime le pouvoir du décideur politique. Dans ce cas, le dirigeant va investir dans l'éducation de sa population pour favoriser l'expansion idéologique favorable à ses intérêts.

Conflit de groupes d'intérêts ; les élites de pouvoir ont un groupe d'individus de la population qui leur soutient, les élites donc vont réformer les politiques économiques au service des intérêts du groupe afin de maintenir leur soutien.

Bureaucratie et problème d'agence ; les changements dans un arrangement institutionnel redistribuent souvent la richesse, les revenus et le pouvoir politique entre divers groupes d'électeurs. Si les perdants du changement ne reçoivent pas de compensation, et dans la plupart des cas ils ne le font pas, ils s'opposent au changement. Par conséquent, le dirigeant hésite à instituer un changement de peur d'ériger son propre soutien politique, si les perdants du changement institutionnel sont les groupes sur lesquels le dirigeant compte.

Limite de connaissances en sciences sociales ; le problème reconnu par les institutions c'est qu'elles ne peuvent pas être copiées d'une société à une autre, les arrangements institutionnels imposés par l'état peuvent donc échouer par la simple raison qui est l'insuffisance des connaissances sociales. Tout arrangement institutionnel, politique ou

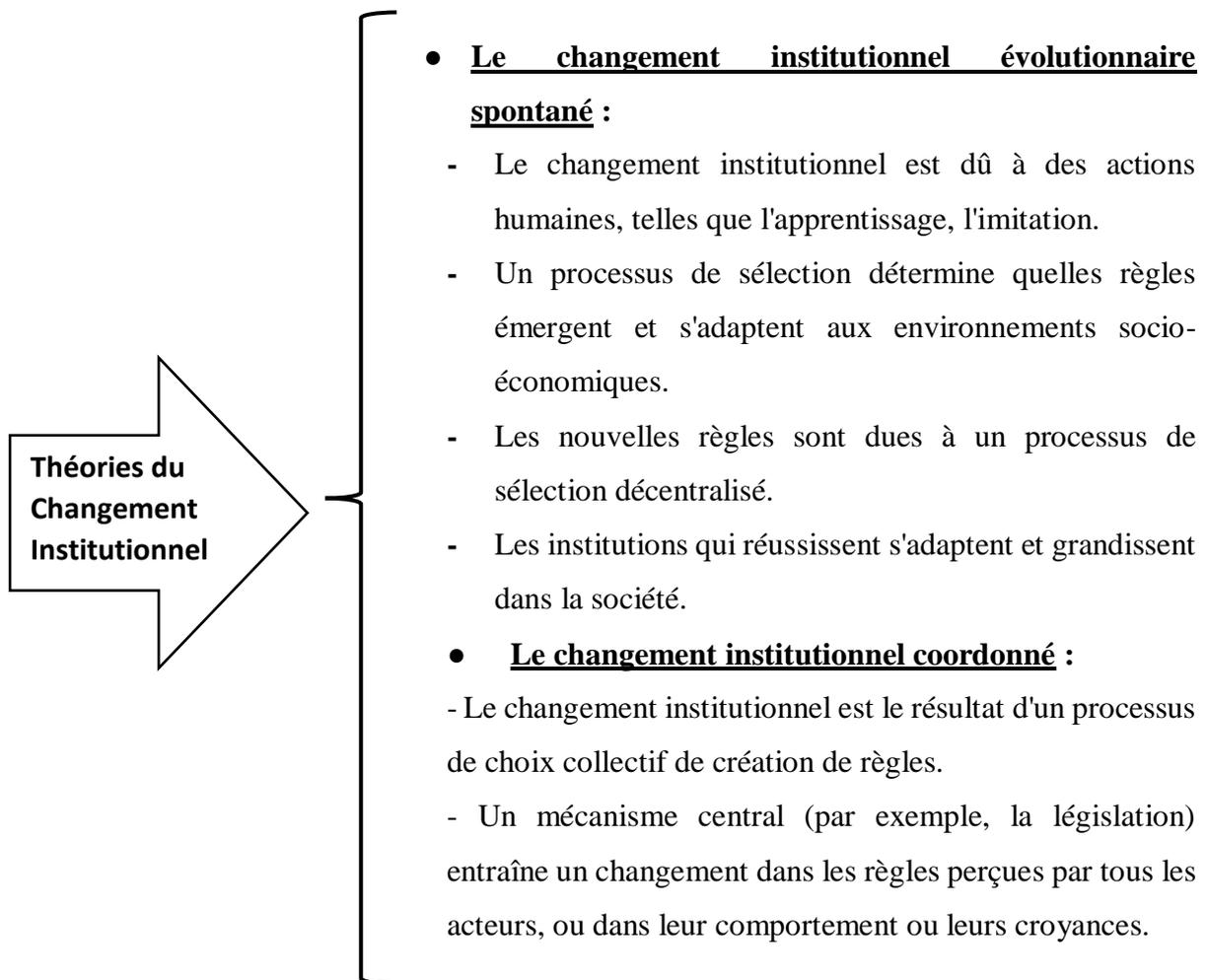
¹ Lin, J. (1989). Op cite. p25-27

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

économique est le résultat de la pensée sociale dominante d'une société donnée dans une époque donnée. En revanche, il faut souligner que la pensée sociale dominante n'implique pas toujours la bonne, c'est-à-dire celle qui conduira à la croissance économique. Par ailleurs, la rationalité limitée humaine limiterait aussi les connaissances sociales.

On peut résumer les différentes théories du changement institutionnel comme le montre le schéma suivant :

Schéma N°III-2 : Le cadre théorique du changement institutionnel



Source : (Coccia, 2019, p. 3)

3. La vision des piliers de l'économie institutionnelle du changement institutionnel :

On a déjà vu, dans la section précédente que les institutions émergent selon un ordre spontané, comme elles peuvent être émergées et évoluées suite d'un processus du choix

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

collectif, elles sont donc le résultat des actions humaines. On a mentionné aussi que la création et le développement des institutions dépendent de leur histoire (le sentier de dépendance). Dans ce passage on va s'intéresser à la vision des grandes figures de l'économie institutionnelle à propos du changement institutionnel, on va analyser donc celle de Hayek, Acemoglu et North.

3.1 La vision de Hayek :

Hayek croit beaucoup à la théorie du changement institutionnel évolutionnaire spontané, il affirme qu'« ...il est impossible, non seulement de remplacer l'ordre spontané par l'organisation et en même temps d'utiliser autant que possible les connaissances dispersées de tous ses membres, mais aussi d'améliorer ou de corriger cet ordre en y interférant par commandes directes. » (Hayek, 1973, p. 51). Il confirme également que l'institution est nécessaire pour le développement économique et social. Et il indique que son apparition est due aux facteurs extérieurs pour accomplir les besoins de l'être humain, il la maintient tant qu'il en a besoin et il la change aussi selon ses besoins¹.

Dans une autre optique, Hayek a fait la distinction entre l'ordre délibérément construit et l'ordre spontané. Le concept 'ordre' désigne pour Hayek : « un état de fait dans lequel une multiplicité d'éléments de diverses natures sont si liés les uns aux autres que nous pouvons apprendre de notre connaissance d'un espace ou d'une partie de l'ensemble pour former des attentes correctes concernant le reste, ou du moins des attentes qui ont de bonnes chances de se révéler correcte. » (Hayek, 1973, p. 36). Hayek a emprunté des anciens Grecs les mots *taxis* et *kosmos* pour désigner respectivement l'ordre construit et l'ordre spontané² :

- L'ordre délibérément construit (*taxis*) : il s'agit d'une construction, d'un ordre artificiel, ou encore d'un ordre social dirigé, comme une organisation. Il repose sur la *thesis*, ensemble des règles orientées vers l'objectif propre de cette organisation. Par conséquent, ce sont aussi des filiales, car elles peuvent être ajustées en fonction

¹ Argandoña, A. (2004). Economic Ethics and Institutional Change. *Journal of Business Ethics*, 53(1/2),191-201.

Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/25123292>

² Hayek, F. (1973). *Law, legislation and liberty*, vol. 1: rules and order. Chicago : University of Chicago press. p37

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

des individus et des circonstances : pour les entreprises, cela est évidemment lié à la réglementation de l'entreprise ; pour les « lois » relevant du champ d'application de l'État et d'autres institutions publiques, des législateurs et des organisations de circonscription, elles organisent et distribuent les pouvoirs au plus haut niveau de l'État et du gouvernement¹.

- L'ordre spontané de la société (*kosmos*) quant à lui, fait référence à l'ordre endogène, et il fait appel à une autre catégorie de règles bien plus fondamentales, le *nomos* : ce sont des règles indépendantes de tout objectif propre et identiques pour des membres anonymes et inconnus. Leur seule fonction est de rendre aussi compatibles que possible, au sein de la société, les objectifs particuliers des individus et des organisations qu'ils ont créés. En ce sens, les règles du *nomos* constituent ce qu'on appelle plus couramment le « droit », bien plus ancien et plus invariant que les lois de la *thesis*².

Hayek a considéré le droit comme des règles abstraites évoluées au cours d'un long processus d'évolution culturelle³. Ce processus évolutif comprend la variation des caractéristiques majeures des institutions existantes, la continuité des caractéristiques réussies et une méthode de sélection (aléatoire, ou liée à des processus décisionnels, ou à la sélection naturelle, etc.)⁴. La théorie évolutive du changement institutionnel développé par Hayek est basée sur la sélection au niveau du groupe social ; le but de la sélection est d'assurer la survie et on suppose qu'il existe une unité de mesure comparative (non spécifiée) pour déterminer l'adéquation entre l'institution et l'ordre social dans chaque cas.

3.2 La vision d'Acemoglu :

La vision d'Acemoglu du changement institutionnel s'inscrit sous l'angle de la théorie institutionnelle coordonnée. En effet, comme on a déjà évoqué dans le chapitre précédent (Acemoglu & Robinson, 2006) voient les institutions politiques comme des mécanismes par

¹ Gamel, C. (2018). La dialectique libérale de Hayek. "Philosophie économique" (4^e colloque international). Lyon : Université de Lyon.

² Ibid.

³ Chavance, B. (2008). Formal and informal institutional change: the experience of post-socialist transformation. *The European Journal of Comparative Economics*, 5(1), 57-71. p 59

Récupéré sur <http://eaces.liuc.it>

⁴ Argandoña, A. (2004). Op cite. p 196

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

lesquels les conflits entre les structures de pouvoir *de jure* et *de facto* sont résolus par des problèmes de choix sociaux, qui à leur tour ont des conséquences sur l'allocation des ressources¹. Selon ce point de vue, ils considèrent que le changement des institutions économiques dans un pays est fortement lié à la distribution du pouvoir politique et des conflits d'intérêts². De ce fait, le changement institutionnel découle de concessions volontaires faites par des groupes ayant un pouvoir légal en réponse à la menace de conflit social créée par des structures de pouvoir de facto. Plus généralement, le changement des institutions est ainsi le fruit des affrontements entre le pouvoir politique de jure accordé par les institutions politiques et le pouvoir économique de facto conditionné par la dotation des revenus dans l'économie.

D'une autre part, Acemoglu a fourni un cadre conceptuel par lequel il clarifie pourquoi et comment les institutions persistent et changent³. En effet, il est persuadé que les circonstances historiques auxquelles le pays ou la région en question sont confrontés ne présentent pas la seule explication de la variété de persistance et du changement des institutions. Une récente étude effectuée par (Acemoglu & Wolitzky, 2020)⁴ pour expliquer l'émergence de l'état de droit. Ils ont affirmé que les élites actuelles utilisent l'état de droit (en particulier, l'abandon de leur propre statut au-dessus de la loi) comme un engagement qu'elles n'exploitent pas elles-mêmes les non-élites et encouragent ainsi un plus grand effort de leur part.

3.1 La vision Northienne :

North a consacré ses travaux à l'analyse des institutions et de leur changement, il a toujours expliqué les différentiels des performances économiques entre pays par les différences dans

¹ Bisin, A., & Verdier, T. (2016). Coévolution entre institutions et culture : une application au développement de long terme. *Revue d'économie politique*(126), 653-681. p658
récupéré sur <https://doi.org/10.3917/redp.265.0653>

² Keneck Massil, J. (2016). Op cite. p 20

³ Acemoglu, D., Egorov, G., & Sonin, K. (2020). Institutional Change and Institutional Persistence. *Political Economic Initiative, Working Paper N°. 2020-127*. Récupéré sur https://bfi.uchicago.edu/wp-content/uploads/2020/09/BFI_WP_2020127.pdf

⁴ Acemoglu, D., & Wolitzky, A. (2020). Sustaining Cooperation: Community Enforcement versus Specialized Enforcement. *Journal of the European Economic Association, European Economic Association, 18*(2), 1078-1122. Récupéré sur <https://doi.org/10.1093/jeea/jvz008>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

le cadre institutionnel. Il définit le changement institutionnel comme étant : « *le changement structurel que les humains imposent à leurs propres relations dans l'intention de produire certains résultats* » (North, 2005, p. 110)

La théorie Northienne du changement institutionnel a connu une évolution à travers les travaux successifs du North, on va présenter ses idées principales à propos le processus du changement institutionnel :

Contrairement à la pensée de Veblen, la théorie Northienne du changement repose sur la théorie d'un changement coordonné. En fait, il a contrarié le fait qu'un changement institutionnel obéit à la théorie darwinienne de l'évolution, mais bien elle repose sur l'intentionnalité des acteurs¹. Ce qui fait que le changement institutionnel est un processus délibéré et modelé par les perceptions humaines.

Le processus du changement institutionnel est incrémental affecté par les croyances et les idéologies. D'une manière générale, les règles informelles jouent un rôle majeur dans le processus du changement parce qu'elles changent lentement et ne peuvent pas être modifiées délibérément². Contrairement aux règles formelles, qu'elles changent à travers d'un processus politique suite d'actions délibérées par les organisations ou l'entrepreneur individuel.

Le changement institutionnel dépend du sentier de dépendance "*path dependence*". Ce concept occupe une place importante dans les travaux de North pour expliquer la qualité des institutions, la difficulté de réformer les institutions en place (le changement institutionnel), ainsi que l'écart de développement entre les pays. Concept fait référence aux caractéristiques évolutives des trajectoires du système caractérisées par une auto-organisation hors équilibre³.

¹ North, D. (2005). Op; cite 14

² Kingston, C., & Caballero, G. (2009). Op cite. p156

³ Ibid.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

4. L'économie de transition comme changement institutionnel :

L'analyse du changement institutionnel dans un cadre de transition est l'un des thèmes marquants qui ont coulé l'encre de plusieurs chercheurs et économistes de diverses écoles de pensée, et l'une des préoccupations majeures des institutions financières internationales.

Les économies en transition sont des pays qui doivent stimuler le processus de développement. Ces pays ont généralement subi des changements institutionnels. En fait, ils subissent une transformation à des degrés divers, impliquant des institutions formelles telles que les lois, les organisations et les institutions étatiques, ainsi que des institutions informelles telles que les règles sociales et les lois non écrites.

Selon le FMI, « *Les pays en transition sont ceux qui ont décidé d'abandonner la planification centrale comme mode d'organisation économique pour s'orienter vers un système axé sur le marché dans lequel la propriété privée des moyens de production occupe une place importante.* » (FMI, 2000)

Classification des pays en transition¹:

Pays en transition d'Europe et de l'ex-Union soviétique :

- **PECO**² : Albanie, Bulgarie, Croatie, Hongrie, ex-République yougoslave de Macédoine, Pologne, République slovaque, République tchèque, Roumanie, Slovaquie.
- **Pays baltes** : Estonie, Lettonie, Lituanie.
- **CEI**³ : Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Géorgie, Kazakstan, Moldova, Ouzbékistan, République kirghize, Russie, Tadjikistan, Turkménistan, Ukraine.

Economies en transition d'Asie :

Cambodge, Chine, Laos, Vietnam

¹ FMI. (2003). Perspectives et progrès des économies en transition : le point de vue du FMI By IMF Staff. Récupéré sur <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/fra/110300f.htm>

² Pays d'Europe centrale et orientale

³ Communauté des États indépendants

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Dans cette recherche, on suppose pays en transition, tous les pays qui ont décidé de quitter l'économie planifiée et aller vers l'économie de marché, ainsi tous les pays qui ont entrepris des changements structurels.

4.1 Les origines de la transition :

Après la Seconde Guerre mondiale, l'Europe était un endroit différent. Le continent était dominé par le plus grand pays du monde : l'Union des républiques socialistes soviétiques (URSS). Il a embarrasé un système économique fondé sur la planification centrale et l'industrialisation. Durant 30 ans, cette économie a enregistré une croissance rapide et florissante.

Ensuite, la stagnation, les inefficacités, la corruption, la perte d'enthousiasme et les critiques croissantes sont devenues les facteurs dominants à partir du milieu des années 70. Cette économie a connu des affaiblissements du développement associé par une déstabilisation croissante, une accélération d'inflation, une augmentation de la pénurie et par un approfondissement du déséquilibre extérieur¹.

Avec la fin de 1989, le système politique et économique soviétique a atteint ses propres limites après la chute du mur de Berlin en novembre de cette même année (cause principale de l'effondrement du bloc soviétique). Conduisant à un net déclin des économies planifiées. Événement qui a fait pousser les pays post socialistes de transiter d'une économie planifiée vers une économie de marché, et qui a engendré la naissance d'une nouvelle discipline, l'économie de transition.

4.1.1 La chute du mur de Berlin :

La chute du Mur de Berlin et les événements antérieurs de l'année 1989 dépassent largement les frontières allemandes. En effet, ceux-ci ont engendré le démantèlement de l'empire

¹ Kolodko, G. (1992). Stabilisation, récession et croissance dans les économies postsocialistes. Economie Prospective Internationale(51). p71 Récupéré sur http://www.cepii.net/IE/PDF/EI_51-5.pdf

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

soviétique. On va lister ci-dessous les faits qui ont précédé la chute du mur de Berlin de la manière suivante :

- ✓ Le 4 juin 1989, la fin du communisme en Pologne ¹ suite aux négociations appelé « la table ronde », qui s'est réunie du 4 février au 6 avril 1989. C'était une première dans l'histoire Polonaise que le régime en place a accepté de parler avec le peuple pour partager le pouvoir.
- ✓ Durant l'été 1989, le parti communiste hongrois et pour des raisons idéologiques et financières avait ouvert ses frontières avec l'Autriche².
- ✓ Le 7 octobre 1989, à l'occasion du quatrième anniversaire de naissance de la RDA, Mikhaïl Gorbatchev fait l'invitation à de profondes réformes³. Ainsi, il a indiqué que le recours à la répression armée est exclu.
- ✓ Le 4 novembre 1989, des manifestations gigantesques à Berlin pour réclamer publiquement et pour la première fois un renouveau démocratique.
- ✓ Le 9 novembre 1989, Günter Schabowski annonça lors d'une conférence de presse télévisée l'ouverture immédiate des frontières⁴.

La nuit de 9 novembre est une nuit historique dans l'histoire de l'Allemagne, de l'Europe, et même du monde entier⁵. Le mur de la honte cesse d'être une frontière entre les parties Est et Ouest de la ville de Berlin, permettant aux Allemands la libre circulation entre les deux parties, et marquant l'effondrement de l'URSS et la fin de la bipolarisation du monde. C'était là le début de la transition vers l'économie de marché pour le monde entier et pour les pays d'Europe de l'Est en particulier.

¹ Weinachter, M. (2013). *L'Est et l'Ouest face à la chute du Mur : Question de perspective*. CIRAC. p116 récupéré sur <http://books.openedition.org/cirac/231>

² Sous prétexte de partir en vacances en Hongrie, 25000 allemands ont quittés le RDA (République Démocratique Allemande) pour rejoindre la RFA (République Fédérale Allemande) en profitant des frontières ouvertes en Hongrie.

³ Récupéré sur <https://www.universalis.fr/encyclopedie/chute-du-mur-de-berlin/>

⁴ Weinachter, M. (2013). Op cite. p37

⁵ Récupéré sur <https://www.toutteleurope.eu/actualite/1961-1989-de-la-construction-a-la-chute-du-mur-de-berlin.html>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

4.2.1 Le choc pétrolier et les problèmes d'endettement extérieur :

Dans une autre part, la fin des années 70 a été marquée par l'ampleur de problèmes financiers sur un plan international, caractérisée par une forte inflation mondiale et un fort endettement extérieur de la part de plusieurs pays en développement afin de couvrir les déficits de leurs balances des paiements. Cela dû d'une part à l'effondrement du dollar américain au début des années 70 avec la mise au rancart du système de Bretton Woods et, d'autre part suite aux chocs pétroliers en 1973 et 1979.

4.1.3 Cause de transition de chine Vietnam :

Contrairement aux pays d'Europe de l'Est, la transition des pays de l'Asie de l'Est a débuté avant la chute du mur de Berlin. En Chine et au Vietnam, une réforme majeure du système de planification avait déjà eu lieu au cours de la période des années 1980 et, au début des années 1990, chacun s'était engagé à parvenir à une allocation des ressources déterminée par le marché tout en maintenant le caractère « socialiste » de leurs économies respectives¹.

En Chine, cela s'est produit pendant la période du Grand Bond en avant dans les années 1950 et à nouveau pendant les dix années de Révolution culturelle prolétarienne des années 1960 et 1970. Le premier d'entre eux avait contribué à la rupture idéologique avec l'Union soviétique au début des années 1960. La mise en œuvre de la planification centrale a décliné en Chine à partir du milieu des années 1980².

De même au Vietnam, le modèle soviétique a commencé à être remis en cause au milieu des années 1980 au cours desquelles son économie déjà fortement dépendante a connu de nouvelles crises macroéconomiques et une performance qui se dégrade. L'accent mis sur l'industrie lourde à forte intensité de capital, le modèle soviétique n'était pas approprié dans le contexte d'économies essentiellement rurales très pauvres, riches en ressources et en main-d'œuvre, mais pauvres en ressources en capital. En outre, la mise en œuvre précoce de la

¹ Morrison, W. M. (2019). *China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, Implications for the United States*. Congressional Research Service.

² Harvie, C. (1998). *Economic Transition: What Can Be Learned from China's Experience*. Department of Economics, University of Wollongong. p6

Récupéré sur <https://ro.uow.edu.au/commwkpapers/4>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

réforme économique dans l'agriculture a produit des gains impressionnants de production et de productivité, tant en Chine qu'au Vietnam¹.

4.2 Les approches de la transition :

Le lendemain de l'effondrement du bloc soviétique, les pays d'ex-Union soviétique, d'Europe centrale et orientale et des Balkans avaient un désir profond de se débarrasser de l'économie centralement planifiée. Pour ce fait, il a implanté les institutions du capitalisme sous l'influence des préconisations du consensus de Washington et les recommandations des institutions financières internationales (FMI, Banque mondiale, BERD).

Cependant, le vent des changements s'est soufflé dès la fin des années 1970 en Chine. La transition chinoise a pris le chemin d'une décentralisation graduelle. En fait, elle a mis l'accent sur la modification des institutions économiques informelles plutôt que sur l'implantation des institutions formelles du capitalisme.

En revanche, la transition d'une planification centrale à une économie de marché est difficile, les performances des économies en transition n'ont pas été aussi bonnes que prévu². Et la *transformation économique de l'Europe de l'Est s'est avérée beaucoup plus difficile et beaucoup plus coûteuse qu'on ne l'avait prévu cinq ans plutôt.* » (Portes, 1994)³. Les résultats de la transition économique ont montré une diversité des trajectoires entre les pays en transition, quelques pays d'Europe centrale telle que la Pologne, la Slovénie, la Hongrie, la Slovaquie et la République tchèque ont généralement enregistré de meilleurs résultats que les États baltes d'Estonie, de Lettonie et de Lituanie et les États balkaniques de Bulgarie et de Roumanie, qui à leur tour ont mieux performé que la Russie, l'Ukraine et d'autres pays de la Communauté d'États indépendants⁴.

¹ Ibid. p8

² Svejnar, J. (2002). Transition Economies: Performance and Challenges. *Journal of Economic Perspectives*, 16(1), 3-28. p4

³ Cité par Wladimir, A. (2002). le pluralisme des analyses économiques de la transition. *dans " Analyses Economiques de la transition poste socialiste". p269*

⁴ Svejnar, J. (2002). Op cite. p7

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Dans ce contexte, la transition en tant qu'un processus a été fondé sur deux approches¹ : la transition néo-libérale appelé aussi « la thérapie du choc » appliqué en première décennie de la transformation (1989-1990), et la transition graduelle ou encore « la transition instituée au sens de Wladimir Andreff » qui fait référence à la deuxième vague des réformes (2000-2006)².

4.2.2 La thérapie du choc : les préconisations du consensus de Washington

Elle a été préconisée par les institutions de Bretton Woods et a été appliquée pour la première fois en Pologne selon les conseils de l'économiste Jeffrey Sachs et puis en Russie en 1992 sous la surveillance du FMI. Les thérapeutes de choc avaient deux conditions indispensables pour qu'une économie de marché pu fonctionner : la protection de la propriété privée et l'assurance de la compétition sur le marché³.

La thérapie de choc consiste à la rapide mise en œuvre des réformes « *big bang* »⁴ permettant la transformation immédiate vers l'économie de marché. Le modèle de transition de la thérapie de choc basé sur la stabilisation macroéconomique et la restructuration microéconomique, ainsi que sur des réformes institutionnelles et politiques. Il impliquait : « *une libéralisation immédiate des prix, une privatisation immédiate, la création immédiate d'une banque centrale indépendante, la réalisation immédiate d'un budget pleinement équilibré, l'introduction immédiate du libre-échange et l'établissement immédiat d'une monnaie convertible flexible.* » (Marangos, 2005, p. 70)⁵

Dans le souhait d'avoir transité le plus vite possible vers une économie de marché, les pays en transition ont reçu des recommandations d'un ensemble de politique économique très largement inspirées par la théorie économique néoclassique libérale, similaires à celles

¹ Cette distinction a été faite par Wladimir A dans son ouvrage publié en 2007 « économie de la transition. La transformation des économies planifiées en économies de marché ».

² Il faut mentionner que la Chine a procédé à la transition graduelle dès le début de sa transformation en 1980.

³ Petrovski, M., & Fabre, R. (2002). La « thérapie » et les chocs : dix ans de transformation économique en Russie. *La Découverte*, 144-165. p148
récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-herodote-2002-1-page-144.htm>

⁴ Le big bang était une composante fondamentale de la thérapie de choc et était considérée comme une sorte de garantie contre une troisième voie (socialisme du marché, économie mixte).

⁵ Marangos, J. (2005). Shock Therapy and its Consequences in Transition Economies. *Society for International Development*, 70-78.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

adressées initialement aux pays d'Amérique latine qui souffrent des crises : une forte inflation et des déséquilibres extérieurs¹. Ces recommandations, regroupées sous le nom de « consensus de Washington », elles sont menées sous l'égide de la Banque mondiale et du FMI et énoncées par John Williamson.

Le Consensus de Washington est désormais devenu le paradigme dominant des économies en transition² « *et deviens l'idéologie du temps zéro³ en fusionnant avec la doctrine libérale* » (Koleva & Magnin, 2017, p. 84)⁴. Basé sur les trois « tion » à savoir : « *stabilisation, libéralisation, privatisation* », le CW va devenir la source d'inspiration principale des programmes de réformes mis en œuvre dans les années 1990 dans de nombreux pays⁵.

❖ Le décalogue du consensus de Washington :

Le « Consensus de Washington, synonyme des politiques néo-libérales, est un programme de réformes implanté initialement aux pays d'Amérique latine afin de les aider surmonter ses problèmes économiques tels qu'ils apparaissent en 1989. Il a été élaboré par John Williamson en 1990, lors d'une conférence sur la situation économique des pays d'Amérique latine.

Le Consensus de Washington était donc une version latine de ce qui était en fait devenu un consensus mondial dans les années 90. Il avait en commun avec la version internationale la conviction que la prospérité économique ne pouvait être obtenue qu'en exploitant le pouvoir des marchés. Cela était associé à une vision de l'interventionnisme gouvernemental comme source de distorsions qui réprime la créativité et entraîne une mauvaise affectation des ressources.

¹ Wladimir, A. (2002). Op cite. p270

² Tridico, P. (2011). *Institutions, Human development and economic growth in transition economies*. Palgrave Macmillan. p38

³ Les auteurs veulent dire par temps zéro les premiers temps de la transition ou là cette dernière a été faite immédiatement. Pour une meilleure compréhension consultez l'article correspondant

⁴ Koleva, P., & Magnin, E. (2017). Economie et discordance des temps : L'exemple de la transition post-socialiste en Europe centrale & orientale. *Multitudes*(69), 82-90. p84

récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-multitudes-2017-4-page-82.htm>

⁵ Ibid. p85

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Le consensus de Washington s'est exposé sous la forme de dix réformes, elles se présentent comme suivant :

- 1. Discipline budgétaire :** des déficits budgétaires importants et soutenus sont une des principales sources de bouleversements macroéconomiques sous forme d'inflation, de déficits de paiement et de fuite des capitaux¹. En effet, l'équilibre budgétaire permet de réduire les endettements de l'état à l'extérieur, il permet aussi de maintenir et de promouvoir le pouvoir d'achat.
- 2. Réorientation et réduction des dépenses publiques :** Les dépenses publiques devraient se diriger vers des domaines qui ont été négligés alors qu'ils sont d'une grande importance à savoir : la santé, l'éducation, et la construction des infrastructures.
- 3. La réforme fiscale :** Pour améliorer les incitations à investir, la réforme fiscale implique un élargissement de l'assiette fiscale et une réduction des taux marginaux d'imposition. Aussi, la taxation des intérêts sur les actifs détenus à l'étranger (fuite des capitaux) devrait devenir une priorité à moyen terme².
- 4. La libéralisation des taux d'intérêt :** dans un premier temps, les taux d'intérêt devraient être déterminés par le marché, dans le but d'éviter la mauvaise allocation des ressources. En revanche, l'État doit veiller à ce que les taux d'intérêt réels doivent être positifs et modérés, afin de décourager la fuite des capitaux, d'augmenter l'épargne.
- 5. Un taux de change compétitif :** Les pays ont besoin d'un taux de change unifié (au moins pour les transactions commerciales) fixé à un niveau suffisamment compétitif³. Dans le but de favoriser les exportations, et de garantir aux exportateurs que cette compétitivité sera maintenue à l'avenir.
- 6. Libéralisation du commerce :** une politique de protection des industries nationales contre la concurrence étrangère est considérée comme créant des distorsions

¹ Williamson, J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. dans Williamson, J (Éd.). *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*. chap. 2. Institute for International Economics, Washington.

² Williamson, J. (1993). Democracy and the "Washington Consensus". *World Development*, 21(8), 1329-1336, Washington, p1332

³ Birdsall, N., Torre, A., & Caicedo, F. (2010). The Washington Consensus: Assessing a Damaged Brand. The World Bank. p8

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

coûteuses qui finissent par pénaliser les exportations et appauvrir l'économie nationale¹. Pour cela, il est indispensable de limiter ou même de supprimer les barrières tarifaires et non tarifaires.

- 7. La libéralisation des IDE :** Les barrières qui empêchent les entreprises étrangères d'entrer devraient être supprimées ; les entreprises étrangères et nationales devraient être autorisées à se concurrencer sur un pied d'égalité.
- 8. La privatisation :** les entreprises publiques doivent être privatisées.
- 9. La déréglementation :** consiste à la suppression des barrières à l'entrée et à la sortie des marchés. Williamson affirme qu'« *il s'agissait en particulier d'assouplir les barrières à l'entrée et à la sortie des marchés, et non d'abolir les règles de sécurité ou de protection de l'environnement (ni le contrôle des prix dans les secteurs non concurrentiels).* » (Williamson, 2003, p.2)
- 10. La sécurité des droits de propriété :** Le système juridique devrait bien définir et garantir les droits de propriété (y compris la propriété intellectuelle) afin d'encourager les créations privées de la richesse et diminuer le secteur informel.

4.2.2 Transition graduelle : la prise en compte des Institutions

Comme on l'a déjà vu, la doctrine néo-libérale de la transition basée sur la stabilité macroéconomique, la libéralisation de l'économie et la privatisation a rencontré ses propres obstacles et limites. Il fallait penser que l'État doit accompagner les changements plutôt que de l'isoler de la vie économique, penser à la restructuration des entreprises bien avant la privatisation et prendre en considération que l'ouverture de l'économie ne peut être que progressivement². Le début de la transition était marqué par une négligence totale des institutions, « *les institutions publiques n'ont été ni remplacées ni créées ; les contraintes internationales étaient simplement acceptées et appliquées ; la culture, le capital social, les normes et valeurs nationales ont tout simplement été ignorées ; et la théorie de la dépendance au chemin n'a pas été considérée comme pertinente.* » (Tridico, 2011, p. 36)

¹ Williamson, J. (1990). Op cite

² Koleva, P., & Magnin, E. (2017). Op cite. p88

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

L'échec de la stratégie de « la thérapie du choc » et les préconisations du consensus de Washington fait apparaître une nouvelle doctrine alternative dite : « la transition graduelle », fondée principalement sur une transformation institutionnelle graduelle. Les partisans de cette nouvelle doctrine partent de l'idée que le consensus de Washington doit être complété par des réformes de « gouvernance»¹. Pour ce, avec fin des années 1990, le consensus de Washington a suscité de nombreux critiques de la part des économistes. Qu'on peut citer : Stiglitz (1998), Rodrik (2002) et Boyer

❖ Critique de Joseph Stiglitz :

Stiglitz (1998) explique l'échec de CW, par sa concentration majeure sur le développement économique soit de : créer un secteur privé dynamique et stimuler la croissance économique. Aussi, par le faible nombre d'instruments utilisés. Le post-consensus proposé par Stiglitz met le point sur le développement social qui implique une croissance du niveau de vie, de la santé et de l'éducation. Il estimait que ce développement doit être soutenable, équitable, démocratique et doit préserver l'environnement². Il ajoute que « ...*Sans un système financier solide, que le gouvernement joue un rôle majeur dans la création et le maintien, il est difficile de mobiliser l'épargne ou d'allouer efficacement les capitaux. À moins que l'économie ne soit compétitive, les avantages du libre-échange et de la privatisation se dissiperont dans la recherche de rente et non dans la création de richesses. Et si l'investissement public dans le capital humain et les transferts de technologie est insuffisant, le marché ne comblera pas le vide.* » (Stiglitz, 1998a, p. 42)

Le post-consensus proposé par Stiglitz souligne les points suivants³ :

- ✓ Il doit viser la stabilisation réelle de l'économie ainsi que l'inflation.

¹ Rodrik, D. (2002). After Neoliberalism, What? New Paths of Development. Rio: Harvard University. p1
Récupéré sur <http://www.new-rules.org/storage/documents/afterneolib/rodrik.pdf>

² Berr, E., & Combarrous, F. (2004). L'impact du consensus de Washington sur les pays en développement : une évaluation empirique. Centre d'économie de développement(100), 1-22. p15
récupéré sur http://www.cadtm.org/IMG/pdf/ICW4_cadtm.pdf

³Williamson, J. (2004). The Washington Consensus as Policy Prescription for Development. Institute for International Economics, 1-22. p14

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

- ✓ La nécessité de réglementation du système financier, plutôt que de compter sur le seul jeu de libéralisation.
- ✓ Il doit favoriser la concurrence et créer un marché compétitif.
- ✓ L'amélioration de l'efficacité gouvernementale, plutôt que minimiser le rôle du gouvernement.
- ✓ Renforcer le capital humain en fournissant une éducation publique, en rendant l'éducation plus abordable et en améliorant l'accès au financement¹.
- ✓ Accroître le transfert de technologie vers les pays en développement.

❖ Critique de Dani Rodrik :

Rodrik (2002) quant à lui, l'échec du consensus initial de Washington renvoie à l'application inadéquate de l'ensemble des commandements. Pour cela, il a proposé d'élargir le consensus de Washington initial à un autre « augmenté », en ajoutant dix commandements qui touchent essentiellement les réformes institutionnelles, la gouvernance et les droits de propriété à titre d'exemples. (Voir tableau ci-dessous)

Rodrik (2003)² a accordé une grande importance aux institutions et à leur établissement. Il affirme que les bonnes institutions sont la clé d'une croissance économique durable. En fait, les pays ont besoin à la fois d'une stratégie d'investissement à court terme pour relancer la croissance et d'un renforcement des institutions à plus long terme de stratégie pour donner à l'économie une résilience face à la volatilité et aux chocs défavorables et ainsi maintenir la croissance³ : « À long terme, le principal facteur de convergence avec le niveau de vie des pays avancés est l'acquisition d'institutions de qualité. Les stratégies de stimulation de la croissance doivent être complétées au fil du temps par un processus cumulatif de renforcement des institutions pour garantir que la croissance ne s'essouffle pas et que l'économie reste résistante aux chocs. » (Rodrik, 2003, p. 25)

¹ Stiglitz, J. (1998a). More Instruments and Broader Goals: Moving toward the Post-Washington Consensus. Wider Perspectives on Global Development, 7-47. p38

Récupéré sur <http://www.wider.unu.edu/publications/annual-lectures/annual-lecture-1998.pdf>.

² Rodrik, D. (2003). Growth strategies. Récupéré sur <http://www.nber.org/papers/w10050>

³ Williamson, J. (2004). Op, cite. p15

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Tableau N°III-1 : Du consensus de Washington au consensus de Washington « augmenté »

Consensus de Washington « original », 1989	Consensus de Washington « augmenté », 2000
1) Discipline budgétaire	11) gouvernement d'entreprise
2) Réorientation et réduction des dépenses publiques	12) lutte contre la corruption
3) Réforme fiscale	13) marchés du travail flexible
4) Libéralisation financière	14) adhésion aux disciplines de l'OMC
5) Taux de change compétitif et unifié	15) respect des codes et normes financiers internationaux
6) Libéralisation du commerce	16) ouverture du compte de capital « prudente »
7) L'ouverture à l'IDE	17) régime de taux de change non intermédiaire
8) Privatisation	18) banques centrales indépendantes / ciblage d'inflation
9) Déréglementation	19) filets de sécurité sociale
10) Sécurité des droits de propriété	20) réduction de la pauvreté

Source : l'auteur, inspiré de (Rodrik, 2002, p. 10) ; (Williamson, 1990)

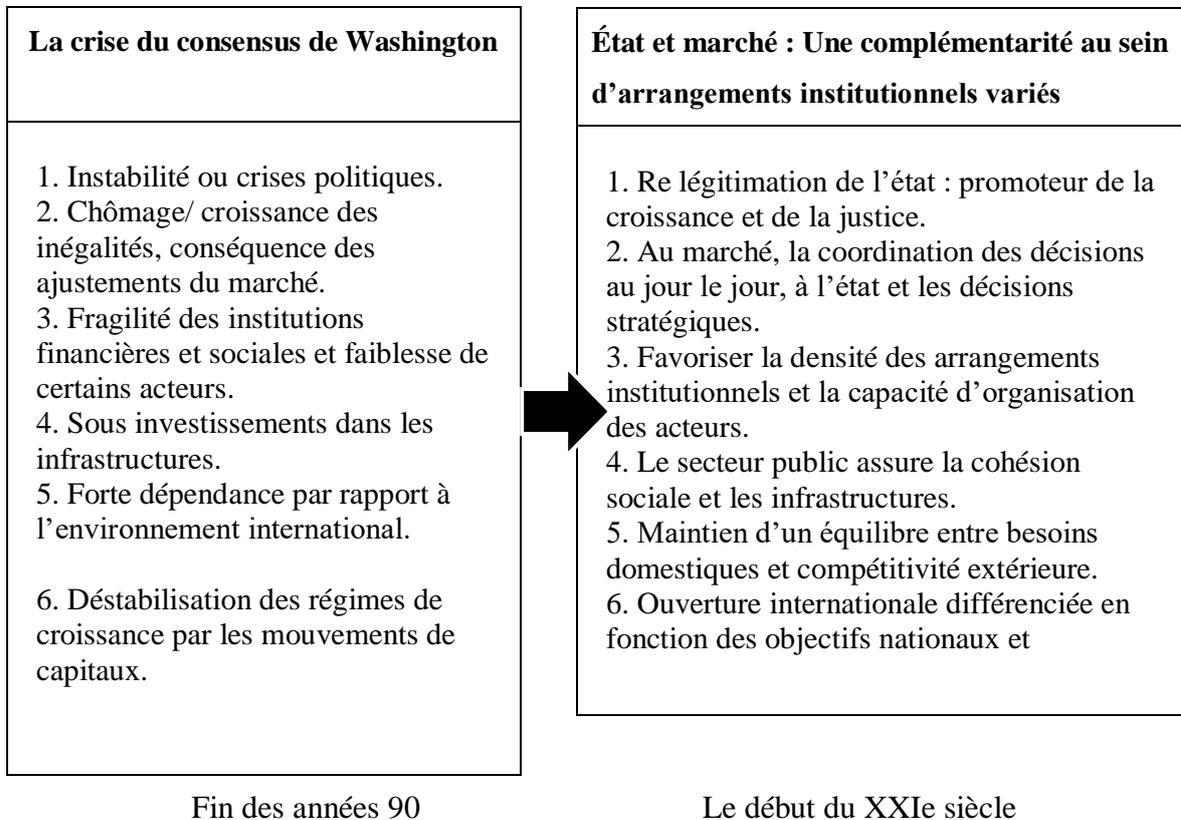
❖ Critique Boyer :

Robert Boyer, un économiste français connu comme étant l'un des principaux artisans de l'école de la régulation¹.

¹ Cette école purement française apparait au milieu des années 70, sa théorie tente d'expliquer le passage de la croissance à la crise, sans évoquer de chocs externe.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Tableau N°III-2 : Une conception du développement fondé sur l'innovation institutionnelle



Source : (Boyer, 2001, p. 136)

5. Le processus de la transition en Algérie : les difficultés du changement institutionnel :

En 1962, L'Algérie indépendante a opté pour un système d'organisation économique centralement planifié dans l'espoir de se débarrasser de la dépendance économique. Dès lors, l'économie algérienne a connu plusieurs changements institutionnels. Pour cette raison, nous avons jugé utile de découper l'économie postcoloniale de l'Algérie en deux grandes périodes :

- De 1962-1988 : économie socialiste, planification centralisée.
- De 1988-2000 : ouverture politique et économique (la transition vers l'économie de marché), les tentatives des réformes.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

De ce fait, il faut souligner que dans son histoire économique, l'Algérie a effectué deux grands changements institutionnels. Le premier, opéré à l'indépendance, consiste d'adopter l'économie socialiste basée sur la planification centralisée et de rompre avec l'économie coloniale. Le deuxième changement, opéré en 1989, consiste en la transition vers l'économie de marché. L'État algérien dans ce cas a décidé d'abandonner l'économie socialiste et d'aller vers un nouvel horizon qui est l'économie de marché.

Dans notre analyse, nous allons parler brièvement sur la première période (1962-1988) et concentré beaucoup plus sur la période (1988-2020) : la transition instituée, objet de notre étude.

Il convient de noter que les institutions internationales n'ont pas considéré l'économie algérienne comme une économie en transition, le terme était réservé aux économies postsocialistes des pays de l'ex-Union soviétique (citer plus haut). C'est que le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) qui a pris l'économie algérienne comme « économie en transition », l'affirme (Andreff, 2009, p. 41)¹ « *le PNUD estimait aussi que le processus de réformes, par étapes, a été accéléré à partir de 1986 pour prendre en 1988 l'option claire de faire jouer au marché un rôle plus important dans l'allocation des ressources, le PNUD qualifiant l'Algérie d'économie en transition* ». La transformation de l'économie algérienne a visé la stabilisation macroéconomique, la double ouverture économique et politique, la privatisation en lançant un vaste programme des réformes durant la même période de transition des pays post socialistes. Pour ce, tout au long de notre travail, nous allons considérer l'économie de l'Algérie comme étant « économie en transition ».

5.1 Bref historique de l'économie algérienne avant les réformes institutionnelles : (1962-1988) :

Une fois la page de l'époque coloniale tournée, l'Algérie s'est trouvée face à des crises socio-politiques et économiques accrues. 40% de la population vit dans la misère totale, environ 2.000.000 de chômeurs et de sous employées, de 60 à 70% de la population travaillent dans

¹ Andreff, W. (2009). RÉFORMES, LIBÉRALISATION, PRIVATISATION EN ALGÉRIE : Point de vue d'un outsider en 1988-1994. Confluences Méditerranée, 41-62.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

le secteur agricole et occupent une part de 22% du PIB, tandis que le secteur industriel, il était formé de petites entreprises industrielles de consommation alimentaires¹.

L'État algérien a commencé immédiatement un plan d'urgence entre 1962-1966 pour prendre en charge les besoins de la population. Dans ce cadre et dans une tentative de construction d'un premier pouvoir économique national, quelques réalisations importantes ont vu le jour² :

- La nationalisation et la récupération des biens vacants dans les divers domaines (agricole, industriel et commercial) afin de les soustraire à l'appropriation sauvage. Le lancement de l'autogestion des entreprises récupérées par les travailleurs eux-mêmes était immédiat³.
- L'installation de quelques unités de production de biens de consommation.
- La mise en place de quelques sociétés nationales
- La création en 1963 de la banque centrale d'Algérie et de la caisse algérienne de développement et la mise en place d'un système de contrôle de change pour freiner la fuite intensive des capitaux et un tarif douanier protectionniste.
- La création en 1964 de la monnaie nationale.
- La nationalisation de quelques sociétés et compagnies de transport.

La planification centralisée de l'économie a été officiellement lancée en 1967 avec un plan triennal qui a été terminé en 1969. Dès lors, plusieurs plans se sont succédé : premier plan quadriennal (1970-73), deuxième plan quadriennal (1974-77), premier plan quinquennal (1980-84) ; deuxième plan quinquennal (1985-89), ce dernier a été abandonné peu après de son lancement à cause de la crise de 1985.

¹ Kara, R. (2017). Essai sur l'évolution de l'économie algérienne 1962-2015 : Approche Historique. Revue Cahiers Economiques, 8(15), 1-12. p4

² Ibid.

³ Talahite, F. (2006). L'économie algérienne depuis 1962 : le poids croissant des hydrocarbures. Tendances Economiques, 82-85. p82

récupéré sur http://www.iemed.org/observatori/arees-danalisi/arxiu-adjunts/afkar/afkar-ideas/10/tendances_economiques_economie_algerienne_depuis_1962_poids_croissant_hydrocarbures_Fatiha_Talahite_afkar10.pdf

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Avec le début des années 1970, l'Algérie a choisi d'aller vers une stratégie de développement dite « l'industrie industrialisante ¹», ce modèle de développement s'agit d'orienter la majorité des investissements engagés vers des industries lourdes (sidérurgie, métallurgie, hydrocarbure). Dans le but de mettre en place une structure industrielle cohérente dans le sens où les différents secteurs sont interreliés entre eux par leurs inputs et leurs outputs². En fait, cette orientation a nécessité des investissements énormes qui ont été financés majoritairement par la rente pétrolière ou encore par la dette extérieure.

L'agriculture comme les entreprises des grandes industries dépendent quasiment des importations pour l'acquisition de leurs équipements et leurs entrants³. Or que le seul secteur exportateur était les hydrocarbures. L'agriculture a commencé à décliner, elle représentait 20% du PIB au cours des premières années d'indépendance pour arriver à moins de 10% au cours de la décennie 1980-1989⁴. Ce déclin est dû principalement à la croissance démographique (voir figure ci-dessous) et aux effets secondaires de l'industrialisation. La population algérienne estimée à 12 millions d'habitants en 1962 comptait 24,5 millions en 1987. Le graphique montre que le taux d'accroissement de la population est resté très élevé tout au long de la période 1967–87, légèrement supérieur à 3,2%/an au cours de la décennie 1970⁵.

¹ Un modèle de développement proposé par De Bernis en 1971.

² Auray, J.-P., Duru, G., & Mougeot, M. (1981). PEUT-ON DÉFINIR DE MANIÈRE UNIVOQUE L'INDUSTRIE INDUSTRIALISANTE ? *Revue Tiers Monde*, 22(87), 585-601.

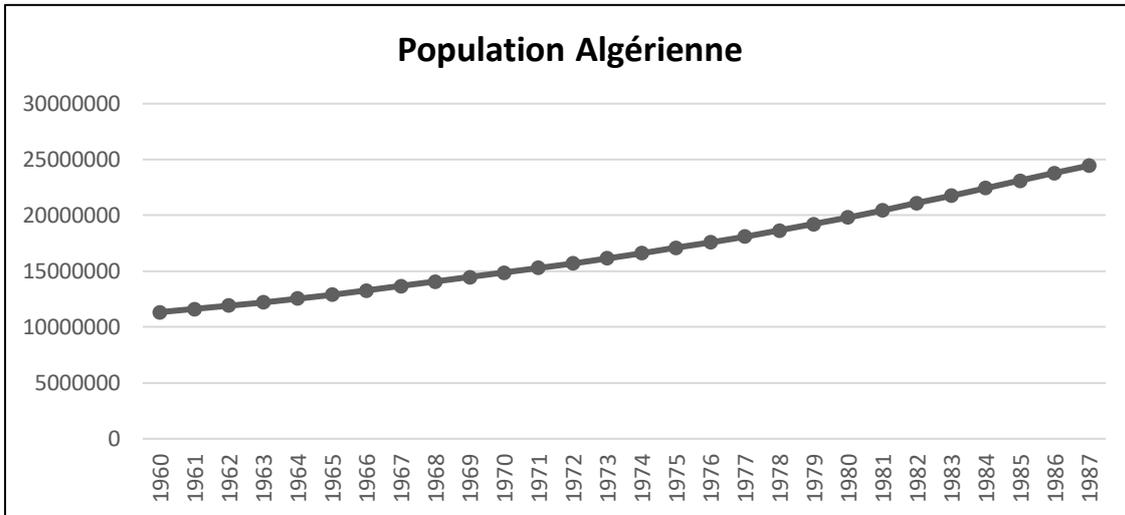
³ Talahite, F. (2006). Op, cite. p82

⁴ Bessaoud, O. (1994). L'agriculture en Algérie : de l'autogestion à l'ajustement (1963-1992). In : Jouve A.-M. (ed.). *Crises et transitions des politiques agricoles en Méditerranée. Options Méditerranéennes*, 89-103. Récupéré sur <http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=CI950540>

⁵ Ibid. p91

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

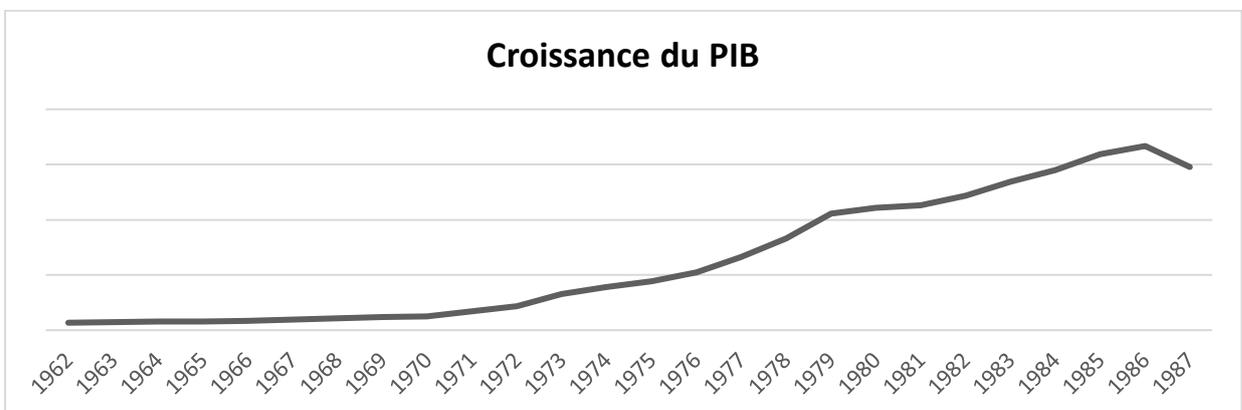
Graphique N°III-1 : l'évolution de la population algérienne (1960-1987)



Source : la banque mondiale

De prime abord, la stratégie d'industrialisation a mené à des résultats favorables, une croissance remarquable du PIB de l'économie de l'Algérie depuis son indépendance, marquée dès les années soixante-dix jusqu'à l'an 1986 (voir figure ci-dessous). Le confirme (Talahite, 2006, p. 82) « *Les investissements massifs opérés pendant cette période participent d'un processus de transformation accélérée de l'économie et de la société algériennes, dont la scolarisation massive (notamment des filles) et le développement rapide du système éducatif, l'urbanisation, l'augmentation des revenus et l'émergence d'une classe moyenne, le bouleversement des modes de consommation et des modèles culturels, se heurtent rapidement aux limites du marché national, et en premier lieu celui de l'emploi.* »

Graphique N°III-2 : l'évolution du PIB de l'Algérie durant la période (1962-1987)



Source : la banque mondiale

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Toutefois, étant donné les taux d'investissement très élevés (soit plus de la moitié de son PIB), la stratégie algérienne du développement nommée « l'industrie industrialisante » a abouti à des résultats économiques médiocres, qui furent loin des objectifs proclamés. Dans le sens de la construction d'une base économique solide, le bilan est décevant¹ :

- Un endettement externe important ayant excédé 20 milliards de dollars en 1980.
- La stagnation de la production agricole lors de la période (1962-1981), ce qui a conduit le pays à une dépendance alimentaire profonde.
- Une forte augmentation de la masse monétaire (la création monétaire) qui passe de 4,116 milliards en 1962 à 115,54 milliards DA en 1980. Ce qui a engendré une inflation galopante qui a accentué les inégalités sociales, rodant le pouvoir d'achat des couches sociales à revenus fixes et enrichissant le secteur privé spéculateur.
- Au cours de la période (1969-1978), la balance commerciale dégage un solde négatif croissant déterminé par l'élévation continue du taux d'investissement et des besoins en biens d'équipement et en matière première importés.
- Le taux de sous-emploi de la population rurale est estimé à 63% en 1976-1977.
- Un développement accéléré de l'économie informelle

En 1986, l'Algérie s'est retrouvée dans une situation délicate, suite à la chute brutale simultanée des prix du pétrole et de la valeur du dollar américain. Ceci a entraîné une baisse des recettes extérieures, ce qui a forcément freiné les importations (à cause d'une offre locale peu diversifiée basée uniquement sur les hydrocarbures). Dans une situation similaire, le recours à l'endettement externe est indispensable. La dette extérieure ne fait que s'accroître soit 26 milliards de dollars entre 1985 et 1988, en absorbant entre 50 et 70 % des recettes d'exportation².

¹ Kdrouci, S. (2019). Op, cite. p208

² Sid Ahmed, A. (2001). Algérie : quel développement ? Paradigme du consensus de Washington ou paradigme asiatique ? In Où va l'Algérie ?, Karthala, Paris. (Sous la direction de Mahiou A et Henry J-R), 95-123.

Récupéré sur <https://books.openedition.org/iremam/402?lang=fr>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Dans ces circonstances, l'Algérie décida de quitter l'économie et la planification centralisée et de s'ouvrir à l'économie de marché dans l'espoir de diversifier son économie et de se débarrasser de la dépendance rentière vis-à-vis les hydrocarbures.

5.2 Le point sur les réformes institutionnelles : les plans d'ajustement structurel

La crise économique qu'a connu l'Algérie vers la fin des années quatre-vingt a conduit à des bouleversements sociaux et politiques. Conséquence, un vaste programme de réforme économique et politique a été lancé en vue de la restructuration de l'économie. Notamment, la libéralisation et la privatisation. Cette transformation économique s'est déroulée en deux étapes : la première phase de 1987 à 1991, appelée « la transition volontaire ». La deuxième phase de 1994 à 1998 consiste en le lancement des plans d'ajustement structurel sous l'égide du FMI.

5.2.1 La transition volontaire : période du gouvernement réformateur (1987-1991)

Initiées en 1986 sous la tutelle de président de la République Chadli Bendjedid, « l'équipe des réformateurs¹ » lança un projet de réformes voulu afin de libérer l'économie algérienne, qui était destinée à la fois pour retrouver l'équilibre macroéconomique, pour installer les institutions formelles de l'économie de marché, pour diversifier l'économie² et enfin, pour autonomiser les entreprises publiques. En fait, le président a mis en place une cellule de réflexion, ou plus précisément des groupes de travail techniques, sous la direction de Mouloud Hamrouche (le secrétaire général de la présidence de la République).

¹ L'équipe des réformateurs était, au début, un groupe restreint composé de quelques anciens cadres de l'administration du plan, comme Hidouci et Mohamed Salah Belkhalha ; et de Mouloud Hamrouche, Abdelaziz elkorachi, et Mohamed Salah Mehamdi du secrétariat du gouvernement, Faouzi Ben Malek et Mohamed Gharib. Puis, elle s'est élargie aux nombreux cadres dirigeants du secteur public économique, banquiers, cadres d'entreprises, magistrats, notaires, syndicalistes, etc. Ce groupe s'est érigé en cellule de réflexion économique par Bendjedid en 1987, pour être qualifiée plus tard de "l'équipe des réformateurs", qui est à l'origine de la nouvelle vague de réformes économiques mises en œuvre à partir de 1988.

² Tahar HAMAMDA, M. (2004). Crise et transition à l'économie de marché en Algérie. *Revue sciences humaines*(21), 69-83.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

En outre, la mise en œuvre de ce projet n'apparaît concrètement qu'en 1989, après les émeutes d'octobre 1988¹, à un moment où la situation économique et sociale était devenue très défavorable. C'était la mission de Ghazi Hindouci (le ministre de l'Économie dans le gouvernement de Hamrouche), de prendre en main la conduite d'une politique de grande envergure de la libéralisation de l'économie algérienne, qui englobe ²:

- Une indispensable réforme de la justice dans le sens de renforcement de son indépendance ;
- Une réforme fiscale pour améliorer les recettes budgétaires ;
- Une autre réforme libérale quelque peu le commerce extérieur en restreignant l'activité des monopoles à l'importation ;
- Une réforme, également, tendant à la libération des prix, un nécessaire bienvenu et importante dévaluation de la monnaie (de l'ordre de 50%, la concurrence établie par la libéralisation du commerce de gros et de l'importation, la responsabilisation du système bancaire pour les octrois de crédits et le contrôle des opérations de change, une loi est votée sur la monnaie et le crédit

Le gouvernement de Hamrouche (1988-1991) a conduit à un double politique de transformation (politique et économique), qui était à la fois libérale et offensive³. Nous présenterons brièvement quelques missions accomplies par les réformateurs :

- L'autonomie de gestion des entreprises publiques économiques (EPE) : le gouvernement réformateur décide d'accélérer le passage à l'autonomie des entreprises publiques. La fin février 1990 fut fixée comme une échéance ultime pour achever le processus d'autonomisation de toutes les Entreprises Publiques Économiques. Toutefois, ce projet consistant d'éloigner l'administration de la gestion directe ne concernait pas uniquement le secteur économique. Il s'est élargi

¹ Les événements d'octobre 1988 désignent une période durant laquelle se déroulent des manifestations violentes et incontrôlées dans plusieurs villes du pays. Les manifestants ont détruit plusieurs infrastructures de l'État et des biens civils.

² Akalay, O. (2001). L'économie algérienne, de l'ère des réformes (1989-1991) à celle de l'ajustement structurel (1994-1998). In OÙ VA L'ALGÉRIE ?, Karthala, Paris. (Sous la direction de Mahiou A et Henry J-R, 161-184. Récupéré sur <https://books.openedition.org/iremam/384?lang=fr>

³ Delhaye, G., & Le Pape, L. (2004). Les transformations économiques en Algérie. Journal des anthropologues. Récupéré sur <http://journals.openedition.org/jda/1827>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

pour toucher l'ensemble des secteurs publics ; tels que la santé, l'éducation, l'université et la sécurité sociale.

- La libération du pouvoir monétaire et financier de la tutelle administrative : fut promulgué en avril 1990, la fameuse Loi sur la Monnaie et le Crédit (LMC)¹, qui avait pour objectif principal la séparation du pouvoir monétaire du pouvoir politique en institutionnalisant l'indépendance de la Banque d'Algérie.

Cette tentative de réformer l'économie algérienne qui, tout en ayant des aspects positifs, a été échouée². Et, si elle avait réussi : « *L'Algérie aurait pu réaliser une grande première : elle aurait été le premier pays émergent à faire une politique d'ajustement structurel sans l'aide du FMI* » (Akalay, 2001). En outre (Hugh, 2014) renvoie l'échec de processus de la transition conduit par les réformateurs à de multiples raisons : d'abord il proclame qu'aucun projet de réforme radicale n'a réussi dès la première fois de son lancement (il présente comme exemples : de l'Amérique du Sud comme du Nord et de l'Europe). Puis, il lie l'échec par le contexte politique et idéologique régnant à cette époque, à savoir : une polarisation au sein du pouvoir entre les 'réformateurs', une polarisation idéologique du champ politique plus large (suite à la promulgation de la nouvelle constitution de 1989), un clivage au sein de la communauté publique.

5.2.2 Le programme d'ajustement structurel (1994-98) :

Après avoir arrêté le gouvernement de Hamrouche en 1991, les réformes ont connu une rupture durant la période (1991-1993). Les tentatives de réhabilitation de l'économie centralisée ont marqué cette période : « *L'arrêt du processus électoral en janvier 1992 met un coup d'arrêt à cette politique. C'est le retour à « l'économie dirigée » d'A. Ghozali (1991-1992). Le gouvernement rompt le dialogue avec le FMI, augmente les dépenses publiques et fait marcher la planche à billets : déficit public et inflation viennent ravager un pays déchiré politiquement. Après cette politique sans objets identifiés, le gouvernement B.*

¹ Loi n°90-10, pour consulter suivez le lien

http://www.andi.dz/PDF/evolution_loi_sur_l'investissement_fr/loi%2090-10.pdf

² Hugh, R. (2014). Le problème des institutions en Algérie : pour une philosophie de la réforme (1^{ère} partie). Récupéré sur <https://maghrebemergent.net/le-probleme-des-institutions-en-algerie-pour-une-philosophie-de-la-reforme-1re-partie/>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Abdesselam (1992-1994) met en place une « économie de guerre » qui a au moins le mérite de dire quelque chose sur la situation politique du pays. Centralisation à tout crin, contraction des dépenses, mise en place de tutelles dans l'administration. ». (Delhaye & Le Pape, 2004)

Deux années plus tard, l'État algérien s'est retrouvé incapable de régler ses engagements internationaux concernant les paiements de sa dette extérieure. Conséquence : « *L'Algérie signe l'acte de décès de sa toute-puissante machine étatique en avril 1994* » (Bouhou, 2009, p. 327). Après une longue hésitation, l'État engagea des négociations avec les institutions financières internationales, signa en avril 1994 le premier accord pour le rééchelonnement de sa dette extérieure et accepta l'application d'un Plan d'Ajustement structurel (PAS)¹.

Il faut mentionner que le rééchelonnement de la dette et du Plan d'Ajustement structurel n'était pas une option choisie par les autorités algériennes. C'est bien le contraire, l'Algérie s'était forcée d'accepter les PAS. Car le contexte politique, économique et social à cette époque était extrêmement tendu. L'Algérie a conclu avec les institutions financières internationales un accord « Stand-by » applicable en un an (1994-1995), puis il a été prolongé pour trois ans (de mai 1995 à avril 1998)².

À ce stade, Le FMI définit les PAS comme étant une « *politique d'ajustement accompagnée de réformes structurelles visant à améliorer durablement la position des paiements extérieurs d'un pays et à accroître les capacités de l'économie sur le plan de l'offre en éliminant les rigidités et les déséquilibres structurels. Ces réformes peuvent prévoir la libéralisation du régime de commerce, de l'investissement et d'une politique agricole*

¹ Les PAS ont été proposés par la Banque Mondiale et le FMI, deux institutions internationales nées des accords de Bretton Woods à la fin de la seconde guerre mondiale. Elles avaient initialement pour missions de veiller à la stabilité du système monétaire international (FMI) et d'encourager les investissements internationaux (Banque Mondiale). Cependant, à la fin des années 1970 et avec les crises qu'ont connues les pays du tiers monde, ces institutions ont changé de fonction pour réformer ces économies et les « ajuster » aux exigences de l'économie mondiale

² Tahar HAMAMDA, M. (2004). Op, cite. p78

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

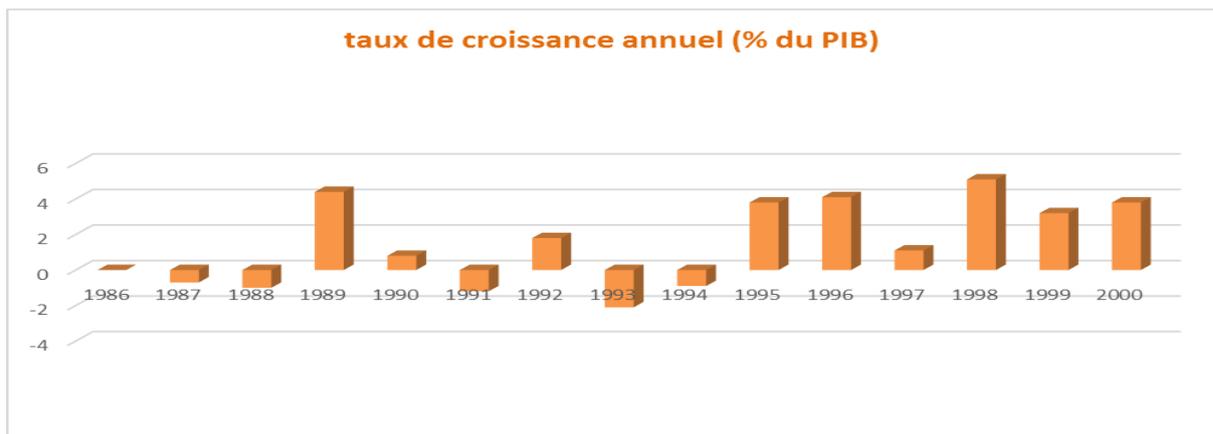
protectionniste et la suppression du contrôle des changes et des prix et comprendre une réforme de la fiscalité¹ ».

❖ Les résultats enregistrés lors de l'application du PAS :

Les ajustements du FMI ont incontestablement permis d'entamer la redynamisation et la modernisation de l'outil économique algérien². Elles permirent même d'obtenir des résultats spectaculaires, allant au-delà des engagements contractés, mais à un coût social et politique très lourd. Entre 1990 et 1997, le niveau du chômage doublait, atteignant un taux de plus de 20 % de la population³.

En effet, depuis le début des années 1990, l'économie algérienne enregistre de faibles taux de croissance (mesuré par l'évolution du Produit Intérieur Brut, voire même négatif (-2,1% en 1993). Après l'application des PAS, il a augmenté à 3,9% en 1995 puis à 4,0% en 1996. Cette croissance est fortement liée à deux facteurs exogènes, soit, d'une part, la hausse des prix des hydrocarbures (lesquels représentent 95% des exportations et 30% du PIB) et, d'autre part, la pluie qui a conduit à l'augmentation de production agricole, soit 46 millions de quintaux en 1996 (présente un record historique)⁴.

Graphique N°III-3 : évolution du taux de croissance annuel (% du PIB) de 1986-2000



¹ Cité par Dhahri Sellami, N. (2012). Convergence entre les institutions de gouvernance publique et privée : rôle des Systèmes nationaux de Gouvernance. Thèse de doctorat. Université Montesquieu - Bordeaux IV. p189

² Bouhou, K. (2009). L'Algérie des réformes économiques : un goût d'inachevé. Politique étrangère, 323-335. p327

³ Talahite, F. (2006). Op, cite. p85

⁴ Abdoun, R. (1999). Un bilan du programme de stabilisation économique en Algérie (1994-1998). Cahiers du CREAD, 27-42. p28

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Source : la banque mondiale

Ce qui concerne les réserves de change, elles passent de 1,5 milliard de dollars à 4,2 milliards entre 1993 et 1996¹. Ce volume de réserve évite d'avoir à s'appuyer sur des ressources extérieures pour financer les importations.

En matière d'inflation, elle était de 16,5 %, loin de l'objectif de 10,5%, mais il faut noter que le taux était de 29 % en 1995². Elle a été ramenée jusqu'à 6% en 1997 et à 1.4% en 2002. Ceci est le résultat de la stabilité relative des prix intérieurs et de la stabilisation de la monnaie nationale par l'effet de la dévaluation du dinar suite aux pressions du FMI et la libération des produits, la réduction des dépenses budgétaires et la liquidation des entreprises.

Enfin, après quatre ans de réforme économique, l'Algérie a pu enregistrer des résultats satisfaisants en matière des indicateurs macroéconomiques. En revanche, ceci était au détriment du développement humain (augmentation du chômage et de pauvreté).

5.3 Les obstacles institutionnels à la transition de l'économie algérienne :

Après avoir exposé l'historique économique de l'Algérie de la période (1986-1994), nous allons maintenant essayer d'analyser et de comprendre les causes de la transition avortée vers l'économie de marché d'un point de vue institutionnel. Cela à travers une exposition des différents classements de l'Algérie selon les rapports Doing Business et les indicateurs de la bonne gouvernance publiés annuellement par la banque mondiale.

5.3.1 Le cadre institutionnel en Algérie :

➤ L'indicateur de Doing Business :

L'Algérie est classée 157e sur 190 économies pour la facilité de faire des affaires, selon les dernières notes annuelles de la Banque mondiale. Le classement de l'Algérie s'est reculé à 157 en 2020 contre 153 en 2014.

¹ Ibid. p30

² Dhahri Sellami, N. (2012). Op, cite. p193

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Tableau N°III-3 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de l'Algérie

	Classement 2014 (153)	Classement 2020 (157)	Variation dans le classement (-5) 
Création d'entreprise	164	152	 +12 
Obtention d'un permis de construction	147	121	 +26
Raccordement à l'électricité	148	102	 +46
Transfert de propriété	176	165	 +11
Obtention de prêt	130	181	 -51
Protection des investisseurs minoritaires	98	179	 -81
Paiement des taxes et impôts	174	158	 +16
Exécution des contrats	129	113	 +16
Règlement de l'insolvabilité	60	81	 -21
Commerce transfrontalier	133	172	 -39

Source : Auteur à partir des rapports Doing Business (2014¹, 2020²)

Création d'entreprise : L'Algérie a facilité la création d'entreprise en éliminant l'exigence de capital minimum pour la constitution d'une entreprise.

Obtention d'un permis de construction : L'Algérie a accéléré le traitement de l'indicateur des permis de construire en réduisant le délai d'obtention d'un permis de construire.

Raccordement à l'électricité : L'Algérie a rendu l'accès à l'électricité plus transparent en publiant les tarifs de l'électricité sur les sites Web du service public et du régulateur de l'énergie. Aussi, elle a facilité l'accès à l'électricité en assurant un accès rapide et moins coûteux au réseau.

¹ DoingBusiness. (2014). *Economy Profile : Poland*. Washington : La Banque Mondiale. Récupéré sur <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/18878/829390Poland0POL0Box0382095B00PUBLIC0.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

² DoingBusiness. (2020). *Economy Profile of Poland*. La Banque Mondiale. Récupéré sur <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/p/poland/POL.pdf>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Paiement des taxes et impôts : L'Algérie a rendu le paiement des impôts moins coûteux en diminuant le taux de la taxe sur les activités professionnelles. L'introduction de systèmes comptables avancés a également facilité le paiement des impôts.

Exécution des contrats : Le pays a amélioré l'exécution des contrats en introduisant un nouveau code de procédure civile qui réduit les étapes et les délais requis et en informatisant entièrement les tribunaux, notamment en mettant en place un système de gestion électronique des affaires.

Commerce transfrontalier : L'Algérie a rendu plus difficile le commerce transfrontalier en augmentant le nombre d'inspections effectuées.

En gros, L'Algérie n'améliore pas ainsi sa position par rapport aux années précédentes et la maintient, demeurant une économie parmi les moins compétitives dans la région. D'où elle est classée derrière tous les pays voisins, à part la Libye qui est à la 186e place. Le Maroc est quant à lui classé à la 53e place la Tunisie à la 78e, et la Mauritanie à la 152e place.

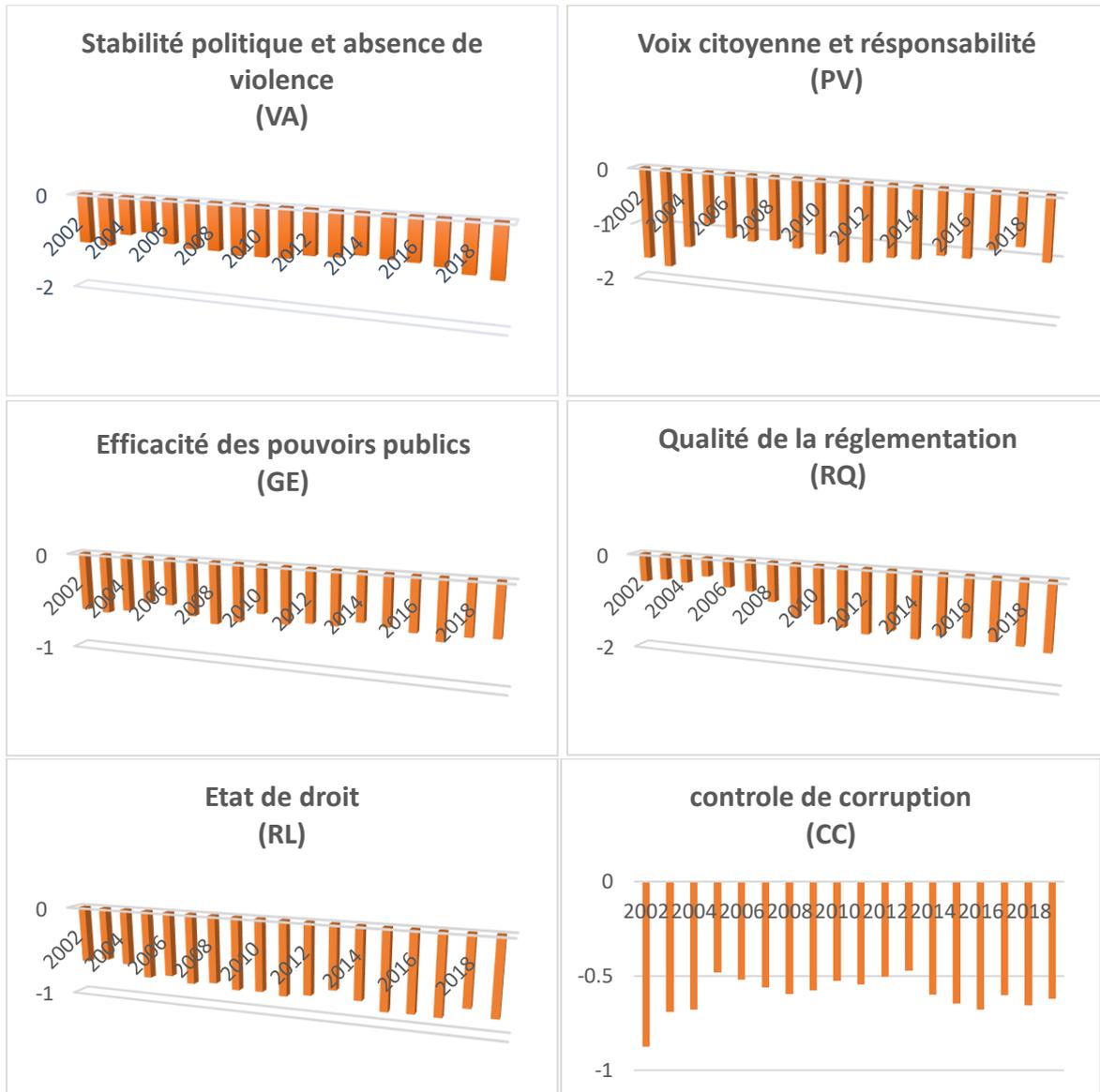
Les meilleurs classements obtenus par l'Algérie, est dans « règlement de l'insolvabilité », avec la 81e place, suivie du critère de raccordement à l'électricité, en se positionnant à la 102e place, alors que pour l'obtention du permis de construire, la BM classe l'Algérie à la 121e place, la création d'entreprises est à la 152^e, sinon pour le transfert de la propriété l'Algérie se pointe à la 165^e place.

Dans le domaine fiscal, où les autorités considèrent le pays attractif, la Banque mondiale classe l'Algérie à la 158e dans la catégorie de « paiement des taxes et impôts », 172e dans la catégorie « commerce transfrontalier » et 113e dans la catégorie « exécution des contrats ».

Le classement de l'Algérie est encore plus mauvais pour l'obtention des prêts, avec 181e place, et à la 179e place pour ce qui est de la « protection des investisseurs minoritaires ».

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

L'évolution des indicateurs de la bonne Gouvernance « WGI » :



Source : Auteur à partir des données de la banque mondiale

Tous les indicateurs de bonne gouvernance présentent des valeurs négatives, et cela malgré les nombreux atouts dont bénéficie l'Algérie, à savoir : l'abondance en ressources pétrolières, une main-d'œuvre jeune, des réserves de change estimées à 205,2 milliards de dollars en 2012 selon le rapport du FMI, et malgré les efforts fournis pour se transformer vers l'économie de marché, l'Algérie enregistre des taux de croissance stagnants à un très faible niveau¹. Le pays injecte des sommes colossales dans l'économie sans résultat. La

¹ Khendek, S. (2013). Le rôle des institutions dans la croissance économique dans les pays en développement - le cas de l'Algérie. *Thèse de Magistère, université de Tlemcen*. p172

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

plupart des ressources financières servent à financer les investissements non productifs tels que les autoroutes, logements, trottoirs, entreprises publiques...etc.

En outre, le climat des affaires en Algérie reste très faible par rapport aux autres pays de la région et en transition. Ces résultats témoignent de l'absence de réformes adéquates ou encore du manque de leur application effective de la part de l'état dans l'amélioration du climat des affaires. Cependant, contrairement à ce que l'on pourrait penser, une économie de marché nécessite un État fort dans ses prérogatives liées à la réglementation et au respect des normes techniques¹.

Il est évident que la faiblesse des institutions en Algérie bloque les initiatives privées. Pourtant le gouvernement est conscient que la solution au problème de l'économie algérienne est de diversifier son économie vers des secteurs productifs hors hydrocarbures cela en se débarrassant de cadre institutionnel actuel défaillant qui fait que décourager la création d'entreprises génératrices de richesse, et en créant de nouvelles institutions formelles et surtout informelles qui favorisent la productivité et la croissance.

6. Le processus de la transition économique à travers les expériences de pays :

Nous traitons dans cette partie quelques expériences de pays en transition à partir des indicateurs institutionnels et concurrentiels en appuyant sur les rapports Doing Business.

6.1 L'expérience de pays de l'Europe de l'Est :

6.1.1 L'expérience de la Pologne :

Depuis 1989, la Pologne mène une politique de libéralisation économique à travers les réformes institutionnelles et la stabilité politique. Cette politique a permis une croissance économique continue depuis 1992 (en moyenne 4,2% par an). Depuis lors, elle a enregistré une performance économique remarquable, ce qui a conduit à une amélioration sans précédente du niveau de vie.

¹ Bellal, S. (2008). Changement institutionnel et économie parallèle en Algérie : quelques enseignements. *مجلة الباحث* (6).

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Selon la classification de la Banque mondiale, la Pologne est un exemple de transition réussie d'une économie planifiée à niveau de « revenu moyen » à une économie de marché d'un « revenu élevé » en moins de 15 ans. L'expérience polonaise a souvent occupé dans les analyses de transition le rôle de « bon élève », c'est pour cette raison qu'on la choisit afin d'analyser la nature des réformes institutionnelles engagées au début de la transition, et puis analyser leurs performances durant les années qui suivent.

➤ La politique de la concurrence polonaise :

La Pologne a promulgué la loi de la concurrence durant la période de planification centrale avant même la transition, mais elle n'a pas vu le jour qu'avec la transition en 1990 ¹ :

- Depuis 1933, la Pologne disposait une législation qui protège la libre concurrence contre les pratiques abusives et les ententes.
- En 1982, elle a adopté la loi de planification socio-économique, elle avait pour objectifs : la définition des procédures contractuelles et la mise en place de contrôle.
- En 1987, elle a adopté une loi pour lutter contre les pratiques monopolistiques, cette loi et les pratiques visant à : réduire la production afin d'augmenter les prix, diviser le marché, limiter la production ou les ventes. Elle visait encore à interdire les fusions entre entreprises qui risquent de réduire la concurrence.
- En 1990, après le bouleversement politique et économique et dans un contexte de la transition vers l'économie de marché, la Pologne a adopté cette fois une loi sur la concurrence dite « la loi anti-monopole » et elle a créé le bureau anti-monopole « BAM » chargé de sa mise en application. Cette loi a élargi le champ d'application des règles de concurrence et interdit les abus de position dominante sur le marché.
- En 1996, le « BAM » a été remplacé par l'office de défense de la concurrence et des consommateurs « OPCC ». L'OPCC a pour mission : « *interdiction de la fusion d'entités commerciales si, à la suite d'une telle fusion, les entités acquièrent une position dominante sur le marché ou la renforcent* » (Modzolewska, 1997, p. 103)²

¹ Wise, M. (2003). Examen du droit et de la politique de la concurrence en Pologne. *Revue sur le droit et la politique de la concurrence*, 5, 95-149. p99-101

récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-sur-le-droit-et-la-politique-de-laconcurrence->

² Modzolewska, E. (1997). Appropriate rules of competition during transformation: the case of Poland. Dans: *Rules of Competition and East-West Integration (Eds) Fritsch. M et Hansen H*, 95-106.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

- En 1998, l'OPCC a commencé de prendre de nouvelles mesures compatibles avec l'UE en instaurant la « règle de minime » tiré de l'article 81 de traité de Rome. Cette nouvelle loi est entrée en vigueur en avril 2001¹.

➤ L'indicateur de Doing Business :

Le rapport DB 2020 place la Pologne dans la **40e** place parmi 190 économies dans ce qui concerne la facilité de faire des affaires.

Tableau N° III-4 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de la Pologne

	Classement 2014 (45)	Classement 2020 (40)	Variation dans le classement (+5) 
Création d'entreprise	116	128	 -12
Obtention d'un permis de construction	88	39	 +49
Raccordement à l'électricité	137	60	+77
Transfert de propriété	54	92	 -38
Obtention de prêt	3	37	 -34
Protection des investisseurs minoritaires	52	51	 +1
Païement des taxes et impôts	113	77	+36
Exécution des contrats	55	55	même classement
Règlement de l'insolvabilité	37	25	 +12
Commerce transfrontalier	116	128	 -12

Source : Auteur à partir des rapports Doing Business (2014², 2020³)

¹ Wise, M. (2003). Op.cite. p. 102

² Doing Business. (2014). *Economy Profile : Poland*. Washington : La Banque Mondiale. Récupéré sur <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/18878/829390Poland0POL0Box0382095B00PUBLIC0.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

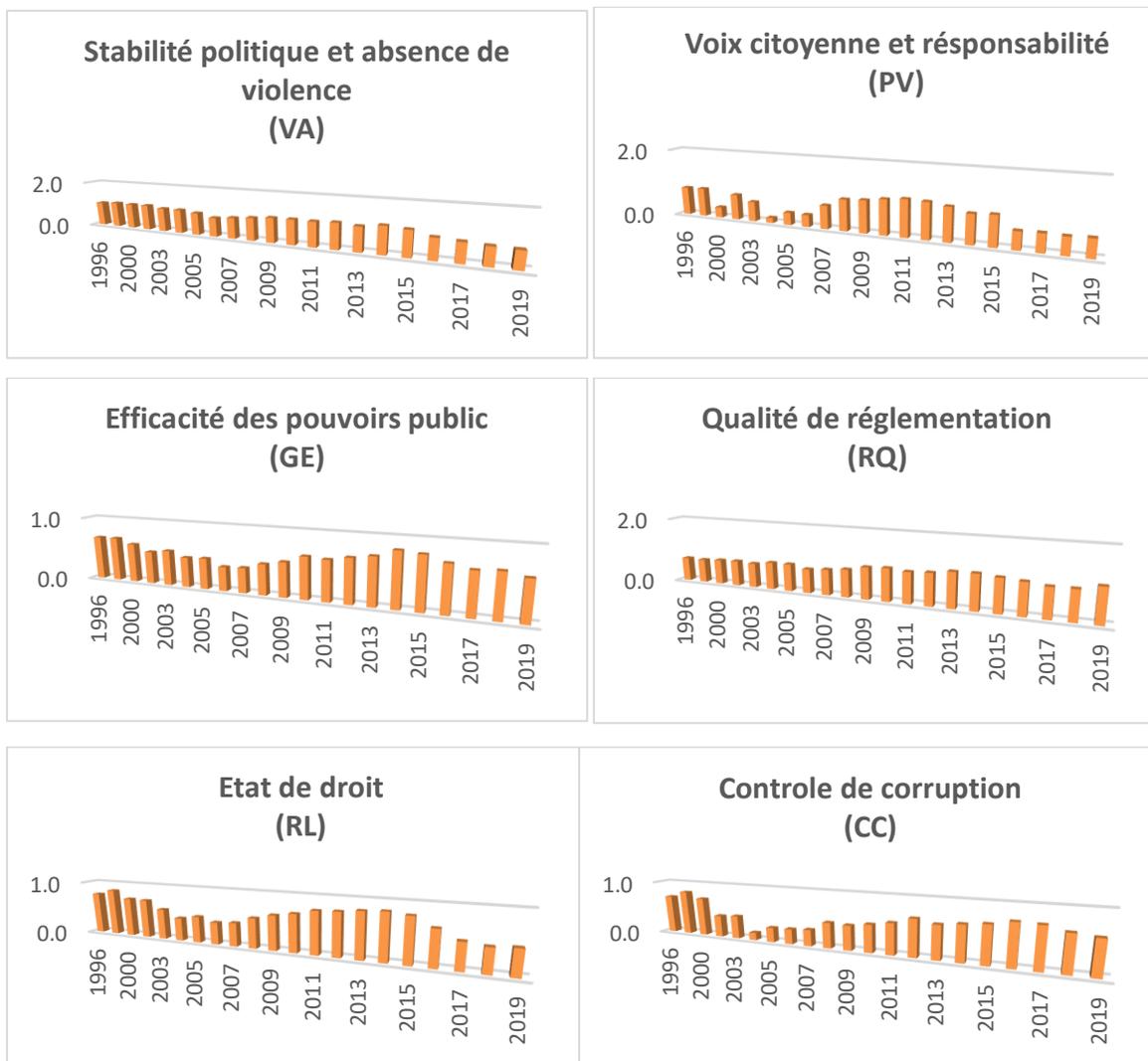
³ Doing Business. (2020). *Economy Profile of Poland*. La Banque Mondiale. Récupéré sur <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/p/poland/POL.pdf>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Règlement de l'insolvabilité : la Pologne a mis en œuvre une série de réformes qui ont facilité la gestion des cas de l'insolvabilité.

➤ L'indicateur de Gouvernance «WGI» :

Comme on a déjà évoqué dans le chapitre 2, les spécialistes de la banque mondiale (Daniel Kaufmann, Aart Kraay et Massimo Mastruzzi) ont proposé depuis 1996, six indicateurs afin d'exprimer la réalité des institutions dans les différents pays (à savoir leur qualité et performance). Rappelons que les valeurs de ces indicateurs varient dans l'intervalle [-2,5 ; 2,5]. On va analyser dans tout ce qui suit l'évolution de ces indicateurs dans chaque un des pays choisis.



Source : Auteur à partir des données de la banque mondiale

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

On constate que les valeurs de l'indicateur « voix citoyenne et responsabilité » se présentent positivement et qu'elles varient entre [0.7 ; 1.1]. Le meilleur résultat a été enregistré en 2014, depuis lors les résultats commencent à diminuer pour atteindre la plus faible valeur 0.7 en 2019. Cela implique que le pays possède une certaine liberté politique, dans la mesure où les citoyens sont capables de participer aux élections.

L'indicateur « stabilité politique et absence de violence » présente lui aussi des valeurs positives, où il prend ses valeurs dans l'intervalle [0.2 ; 1.1]. La plus faible valeur (0.2) a été enregistrée en 2004. Depuis lors l'indicateur a connu une croissance continue pour atteindre son meilleur résultat (1.1) en 2011, et il a commencé à diminuer pour se stabiliser à 0.5 les quatre dernières années. Donc la probabilité que le gouvernement polonais soit déstabilisé est plus ou moins faible, le pays a une certaine stabilité politique et l'absence de violence.

Comme les deux autres indicateurs, le graphique montre que les valeurs de l'indicateur « efficacité des pouvoirs publics » sont positives. En enregistrant la plus faible valeur (0.4) en 2006, et la plus grande valeur (0.8) en 2014.

L'indicateur « qualité de la réglementation » présente lui aussi des valeurs positives. Ce qui marque cet indicateur c'est le fait qu'il a une tendance croissante au fil des années avec une légère diminution en 2006, 2011 et la période [2015 ; 2018]. On peut conclure à travers le graphique que la Pologne gère bien la formulation des réglementations nécessaire à la faveur de la croissance économique et qu'elle veille à sa mise en œuvre.

Les valeurs de l'indicateur « état de droit » sont aussi positives, elles varient entre [0.4 ; 0.9]. Conclusion, les citoyens polonais ont confiance aux règles posées par la société et ils les respectent.

L'indicateur « contrôle de corruption » enregistre des valeurs positives tout au long des années. Il a enregistré une très faible valeur soit de (0.1) en 2004 suite à la situation politique qu'elle a connu le pays. Depuis lors, son évolution a pris une tendance croissante. D'après le graphique, il semble être que la Pologne contrôle la corruption.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

➤ Conclusion :

À partir de données présentées, nous concluons que la Pologne détient un corps institutionnel de haute performance. Elle se classe en tête des principaux classements internationaux en matière de gouvernance et d'environnement des affaires : 40e sur 190 pays pour le Ease of Doing Business 2020 de la Banque mondiale ; 37e sur 141 pays pour le WEF Global Competitiveness Index 4.0 2019 Éditions. En fait, en observant les graphiques, on peut comprendre que l'économie polonaise est passée par trois phases après la transition :

La première, consiste les premières années de transition (1990-1998) dont laquelle la Pologne a connu une croissance sans précédente à tous les niveaux. Ensuite, la deuxième période (1999-2004) qui a été marquée par une légère récession due d'une part aux effets secondaires de la thérapie du choc appliquée au début de la transition, et, d'autre part à la situation politique qu'a traversé le pays en 2004 marqué par la démission du Premier ministre (Leszek Miller) le lendemain de l'adhésion de la Pologne à l'UE¹. Enfin, la dernière phase (2005-2020) marquée par la reprise de la croissance économique.

En générale, la trajectoire macroéconomique de la Pologne depuis la transition postcommuniste qui a commencé au début des années 90, a été extraordinaire. La réforme du système et la stabilité politique s'accompagnaient d'une ouverture économique. Une croissance économique soutenue et relativement stable s'est traduite par une convergence vers les "normes socio-économiques" des pays dits "avancés"².

6.1.2 L'expérience de la Hongrie :

La transition hongroise vers une économie de marché était un processus long et graduel. Les réformes économiques avaient été initiées par différentes vagues avant même la transition : en 1953, 1968 et au début des années 1980, et cela sans parvenir à une économie

¹ Dakowska, D. (2004). Pologne 2003-2004 : La croissance compromise par l'instabilité politique. *Le Courrier des pays de l'Est* (1044), 147-167. p151

récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-le-courrier-des-pays-de-l-est-2004-4-page-147.htm>

² Gharrab, T., & Bellefontaine, S. (2020). Pologne : Radioscopie de la croissance. *Conjoncture*, 13-21. p13

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

de marché. Ces réformes avaient pour objectifs communs : la rupture avec le modèle classique de l'économie planifiée¹.

Après la chute du communisme en 1990, la Hongrie, comme tous les pays de l'ex-URSS, a été lancée dans une série de réformes économiques, notamment la privatisation des entreprises publiques et un plan de réduction des dépenses sociales. Contrairement au modèle polonais, l'économie hongroise a choisi un programme graduel, cela « *malgré que les chefs d'entreprise hongroise et d'autres agents de l'économie aient fait l'expérience d'un système plus ouvert axé sur les affaires et d'une libéralisation économique depuis les années 1980, ils ont rejeté des changements radicaux tels qu'une forte dévaluation, un gel des augmentations des salaires et une libéralisation complète des prix.* » (Réti, 1995, p. 57).

Ces réformes ont produit un résultat positif à mesure qu'ils ont contribué à stimuler la croissance, à attirer des investissements, à réduire la dette et les déficits budgétaires et à positionner la Hongrie pour rejoindre l'Union européenne en 2004. En revanche, le coût social de ces résultats était très élevé au début de la transition, à mesure que l'inflation augmentait et que le chômage atteignait les deux chiffres. Les conditions se sont lentement améliorées au cours des années 90 afin que les réformes portent leurs fruits et que la croissance des exportations s'accélère.

➤ La politique de la concurrence Hongroise :

La Hongrie a adopté une loi moderne sur la concurrence dans les années 80, ce qui a constitué l'un des jalons importants dans l'établissement des fondements institutionnels de l'économie de marché².

- Loi de 1923, visait les pratiques commerciales déloyales.

¹ GRIEVESON, R., GLIGOROV, V., HAVLIK, P., HUNYA, G., PINDYUK, O., . VIDOVIC, H. (2020). *Looking Back, Looking Forward: Central and Eastern Europe 30 Years After the Fall of the Berlin Wall*. Wiiw. p18 récupéré sur <https://wiiw.ac.at/looking-back-looking-forward-central-and-eastern-europe-30-years-after-the-fall-of-the-berlin-wall-dlp-5059.pdf>

² OCDE. (2000). *le rôle de la politique de la concurrence dans la réforme de la réglementation : la réforme de la réglementation en Hongrie*. Paris.

Récupéré sur <https://www.oecd.org/fr/france/32482723.pdf>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

- Loi de 1931, réglémentant les ententes entre grandes entreprises.
- Loi générale sur la concurrence, adoptée en 1984. Cette loi interdisait les pratiques commerciales déloyales, les ententes et les abus de position dominante.
- En 1990, la Hongrie a créé un nouvel organisme d'exécution, le Service de la concurrence économique, indépendant du gouvernement (et dénommé Service hongrois de la concurrence SHC).

➤ L'indicateur de Doing Business :

Le rapport DB 2020 place la Hongrie dans la **52e** place parmi 190 économies dans ce qui concerne la facilité de faire des affaires.

Tableau N°III-5 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de la Hongrie

	Classement 2014 (47)	Classement 2020 (52)	Variation dans le classement (-5) 
Création d'entreprise	59	87	 -28
Obtention d'un permis de construction	47	108	 -61
Raccordement à l'électricité	112	125	 -13
Transfert de propriété	45	29	 +16
Obtention de prêt	55	37	 +18
Protection des investisseurs minoritaires	128	97	 +31
Païement des taxes et impôts	124	56	 +68
Exécution des contrats	15	25	 -10
Règlement de l'insolvabilité	70	66	 +4
Commerce transfrontalier	70	1	 +69

Source : Auteur à partir des rapports Doing Business (2014¹, 2020²)

¹ DoingBusiness. (2014). *Economy profile: Hungary*. La Banque Mondiale. Récupéré sur <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/18505/828600Hungary0HUN0Box0382099B00PUBLIC0.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

² Doing Business. (2020). *Economy Profile of Hungary*. La Banque Mondiale. Récupéré sur <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Création d'entreprise : La Hongrie a rendu la création d'entreprise plus difficile en augmentant le capital minimum requis.

Obtention d'un permis de construction : la Hongrie a enregistré un recul flagrant en matière de l'obtention d'un permis de construction.

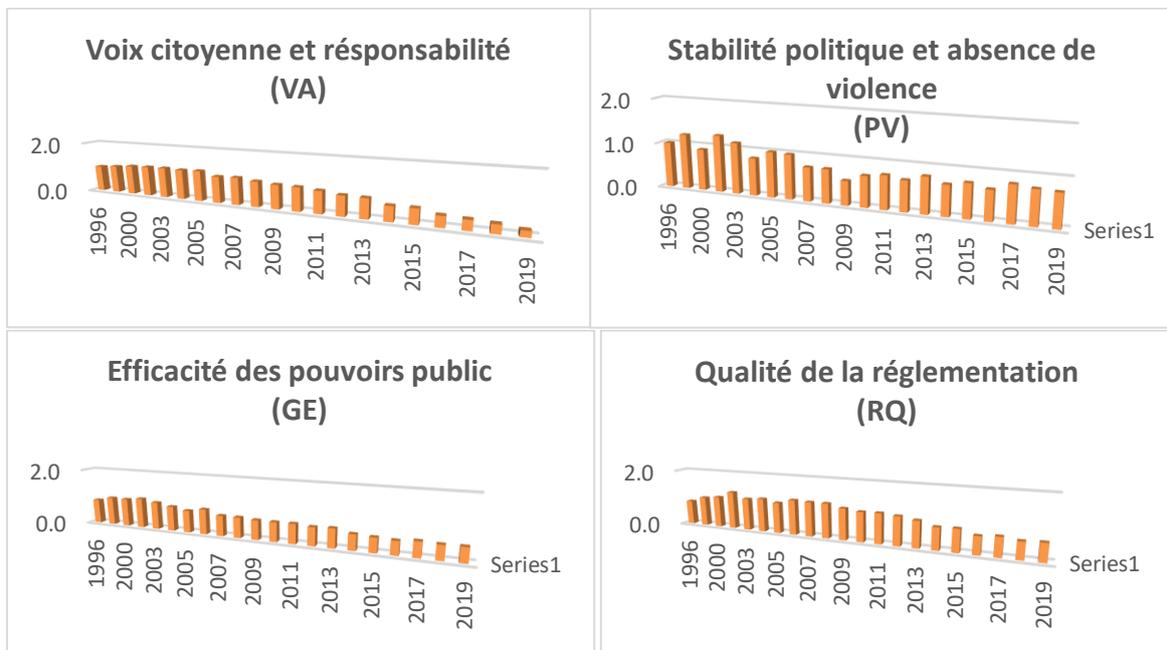
Obtention de prêt : grâce aux réformes et facilités offertes, telles que l'achat des obligations d'entreprises lancé par la Banque National hongroise (BNH), la Hongrie s'est 18 fois avancée dans le classement de l' « obtention de prêt » entre (2014-2020).

Protection des investisseurs minoritaires : afin d'attiré plus des investisseurs étrangers, la Hongrie lance en permanence des réformes qui protègent les investisseurs minoritaires.

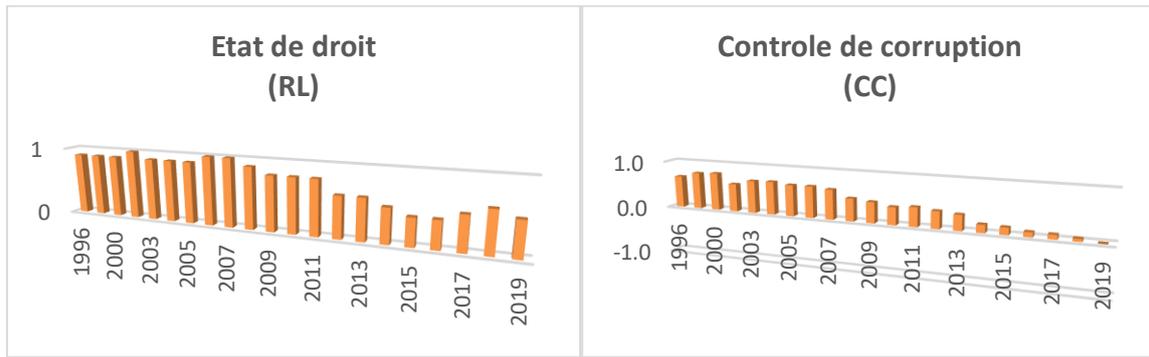
Paiement des taxes et impôts : la Hongrie a facilité le paiement des impôts en modernisant le système fiscal électronique interne. La Hongrie a également rendu le paiement des impôts moins coûteux en réduisant le taux d'imposition sociale payé par l'employeur.

Commerce transfrontalier : la Hongrie a facilité le commerce transfrontalier en réduisant les coûts et les délais associés aux formalités et à la documentation nécessaire.

➤ L'indicateur de Gouvernance «WGI » :



CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS



Source : Auteur à partir des données de la banque mondiale

L'indicateur « voix citoyenne et responsabilité » enregistre des valeurs positives qui ont tendance à être négatives dans le futur. On constate que de 1996 à 2005 l'indicateur progresse constamment, en revanche, depuis 2006 cet indicateur ne cesse pas de diminuer.

Les valeurs positives de l'indicateur « stabilité politique et absence de violence » évoluent dans l'intervalle [0.5 ; 1.3] en dents de scie, avec disons une certaine stabilité depuis 2010 qui tourne autour de 0.7 et 0.8.

Bien que les valeurs des indicateurs « *Efficacité des pouvoirs publics* » et « *qualité de la réglementation* » soient positives, leurs progressions ont une tendance décroissante qui s'est stabilisée depuis 2014 à 0.5.

En matière des indicateurs « *état de droit* » et « *contrôle de corruption* », la Hongrie enregistre des résultats positifs. Ces résultats confirment que les citoyens hongrois ont confiance aux règles posées par la société et qu'ils les respectent et que l'État arrive à bien contrôler la corruption. Cependant, il est clair à travers le graphique que la Hongrie commence à perdre le contrôle sur la corruption (en 2019, une valeur qui est proche de 0).

➤ **Conclusion :**

À partir de données présentées, nous concluons que la Hongrie détient un corps institutionnel performant. Elle est bien classée dans les principaux classements internationaux en matière de gouvernance et d'environnement des affaires : 52e sur 190 pays pour le Ease of Doing Business 2020 de la Banque mondiale ; 47e sur 141 pays pour le WEF Global Competitiveness Index 4.0 2019 Edition.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

6.2 L'expérience de pays d'Asie de l'Est :

6.2.1 L'expérience de la Chine :

La transformation de l'économie chinoise vers l'économie de marché s'est effectuée à travers une approche transitionnelle graduelle, et ça fonctionne. Au bout de quelques années, les idéologies économiques et politiques ont complètement changé, les institutions ont été remodelées et la base de l'économie a été entièrement reconstruite. La Chine présente donc un modèle de transition réussie du socialisme vers une économie de marché.

Depuis 1979, la Chine émerge comme une nouvelle grande puissance économique sur la scène mondiale. En fait, la croissance de l'économie chinoise a battu tous les records mondiaux. Le PIB a progressé de près de 10 % par an en moyenne et le revenu par habitant a quadruplé et plus de 800 millions de personnes sont sorties de la pauvreté. Le niveau de revenu par habitant en Chine était passé de 5 % à plus de 20 % de celui des pays riches¹. En 2014, elle est devenue, selon les estimations de la Banque Mondiale, le premier pays au monde pour le PIB à parité de pouvoir d'achat (PPA). La source de cette croissance miraculeuse c'est l'ouverture de la Chine au commerce et aux investissements internationaux qui a été la plus spectaculaire et qui apparaît comme l'un des faits majeurs de l'économie mondiale².

La forte croissance de la Chine basée sur une fabrication à forte intensité de ressources, des exportations et une main-d'œuvre mal rémunérée a largement atteint ses limites et a entraîné des déséquilibres économiques, sociaux et environnementaux. La réduction de ces déséquilibres nécessitera des changements dans la structure de l'économie, de la fabrication bas de gamme vers la fabrication et les services haut de gamme, et de l'investissement à la consommation.

La politique de la concurrence chinoise :

À pratiquement tous les stades de la transition chinoise, l'accélération de la croissance a été associée à l'ouverture des marchés et à une concurrence accrue. La Chine s'est

¹ <https://www.universalis.fr/encyclopedie/chine-economie/2-le-decollage-de-l-economie-chinoise/>

² Lemoine, F. (2005). La Chine, futur géant dans l'économie mondiale. *Études*(4026), 739-749. p741 récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-etudes-2005-6-page-739.htm>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

progressivement rendu compte qu'une bonne politique de la concurrence est cruciale pour sa croissance économique.

Trente ans après sa transition historique d'une économie planifiée à une économie de marché à la fin des années 1970, La Chine a promulgué la loi anti-monopole (AML¹) en août 2007, qu'elle a été mise en œuvre en août 2008. Alors que les lois précédentes contenaient un certain contenu lié à la concurrence² :

- En 1993, promulgation de la loi anti-concurrence déloyale (AUCL³), visant à encourager et à protéger une concurrence loyale sur le marché, à interdire la concurrence déloyale et à protéger les droits et les intérêts des entreprises et des consommateurs.
- En 1997, l'adoption de la loi sur les prix, qu'elle cherchait à normaliser la tarification, a donné un rôle plus important à la tarification dans l'allocation des ressources, à stabiliser les prix du marché et à protéger les droits et les intérêts des entreprises et des consommateurs.

La loi anti-monopole (AML) a établi une nouvelle structure d'application de la concurrence en Chine, en impliquant à la fois des agences gouvernementales nouvelles et existantes⁴. Elle a créé la commission anti-monopole (AMC) pour organiser et guider les travaux sur la concurrence et les monopoles, y compris la rédaction de politiques et de lignes directrices en matière de concurrence et la coordination de l'application administrative et des enquêtes.

L'indicateur Doing Business :

La Chine est classée 31e sur 190 économies pour la facilité de faire des affaires, selon les dernières notes annuelles de la Banque mondiale. Le classement de la Chine s'est amélioré à 31 en 2020 contre 96 en 2014.

¹ Anti-Monopoly Law

² Owen, B., Sun, S., & Zheng, W. (2008). China's Competition Policy Reforms: The Anti-Monopoly Law and Beyond. *American Bar Association*, 75(1), 231-265. p. 233

Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/27897577>

³ Anti-Unfair Competition Law

⁴ USCBC. (2014). Competition Policy and Enforcement in China. US-China Business Council.

Récupéré sur https://www.uschina.org/sites/default/files/AML%202014%20Report%20FINAL_0.pdf

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Tableau N°III-6: degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de la Chine

	Classement 2014 (96)	Classement 2020 (31)	Variation dans le classement (+65) 
Création d'entreprise	158	27	 +131
Obtention d'un permis de construction	185	33	 +152
Raccordement à l'électricité	119	12	 +107
Transfert de propriété	48	28	 +20
Obtention de prêt	73	80	 -7
Protection des investisseurs minoritaires	98	28	 +31
Paiement des taxes et impôts	120	105	 +70
Exécution des contrats	19	5	 +14
Règlement de l'insolvabilité	78	51	 +27
Commerce transfrontalier	74	56	 +18

Source : Auteur à partir des rapports Doing Business (2014, 2020)

En comparant les deux rapports de la facilité de faire des affaires de la Chine des années 2014 et 2020, on constate qu'au bout de six ans seulement, le climat des affaires chinois s'est largement amélioré à tous les niveaux :

Création d'entreprise : grâce à l'ensemble des réformes prises telles que la facilitation de l'inscription sur les registres de propriété, l'allègement des impôts et la consolidation des contrats, la Chine s'est avancé 131 fois dans le classement mondial de la facilité de créer une entreprise. Passant du 158e rang en 2014 au 27e rang en 2020.

Obtention d'un permis de construire : la Chine a facilité l'obtention des permis de construire en simplifiant les exigences pour les projets de construction à faible risque et en réduisant les délais de raccordement à l'eau et à l'assainissement.

Raccordement à l'électricité : la Chine a procuré un meilleur raccordement à l'électricité en assurant un accès rapide et moins cher.

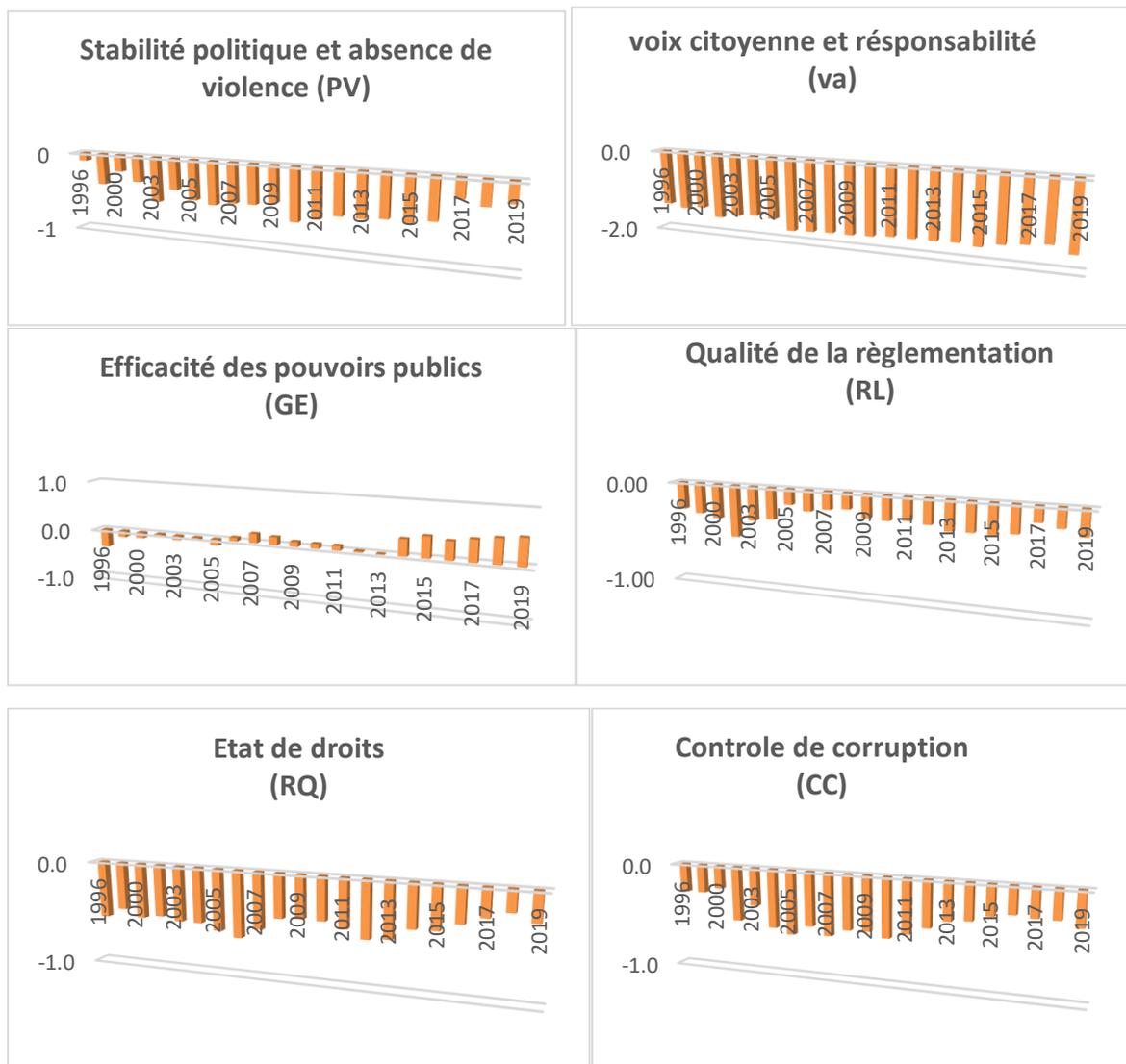
CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Paiement des taxes et impôts : la Chine a simplifié le paiement de l'impôt en mettant en œuvre un traitement prioritaire pour définir les taux d'imposition du bénéfice des petites entreprises et des sociétés aux profits très restreints, entre autres mesures.

Exécution des contrats : La Chine a facilité l'exécution des contrats en réglementant le nombre maximum d'ajournements pouvant être accordés et en limitant les ajournements à des circonstances imprévues et exceptionnelles.

Règlement de l'insolvabilité : la Chine a facilité la résolution de l'insolvabilité en fournissant des règles pour la priorité de crédit après l'ouverture et en augmentant la participation des créanciers dans les procédures d'insolvabilité.

L'évolution des indicateurs de la bonne Gouvernance «WGI » :



Source : Auteur à partir des données de la banque mondiale

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Tous les indicateurs de la bonne gouvernance chinoise présentent des valeurs négatives

➤ **Conclusion** :

Nous concluons que la Chine détient de faibles institutions en matière de gouvernance. Néanmoins, elle se classe en tête des principaux classements internationaux en matière d'environnement des affaires : 31e sur 190 pays pour le Ease of Doing Business 2020 de la Banque mondiale ; 28e sur 141 pays pour le WEF Global Competitiveness Index 4.0 2019 Edition.

On peut conclure aussi que l'expérience chinoise de transition diffère de celle de l'Europe de l'Est, notamment par leurs conditions initiales. Premièrement, la Chine disposait d'un vaste secteur agricole qui était le tremplin de sa réforme, aussi elle détenait un système de planification plus décentraliser, ce qui a rendu naturel la poursuite des réformes de manière plus décentralisée¹. En plus, la chine a poursuivait la transition graduelle, tandis que les pays d'Europe de l'Est se sont allés vers la thérapie du choc. Cependant, les dix années de troubles de la révolution culturelle ont considérablement affaibli la bureaucratie de la gouvernance².

6.2.2 L'expérience de Viet Nam :

Contrairement aux pays d'Europe de l'Est qui ont traversé une transition radicale d'une économie planifiée à une économie de marché, le Vietnam a choisi la transition d'une économie planifiée à une « économie de marché socialiste ». La réforme économique vietnamienne, proposée au 6^e congrès du parti communiste, a été débutée en 1986 sous le slogan de la rénovation « *doi moi* ». Les dirigeants vietnamiens ont vu dans le Doi moi un moyen d'améliorer le modèle socialiste et de ne pas l'abandonner³.

¹ Qian, Y. (1999). The Institutional Foundations of China's Market Transition. *Annual Conference on Development Economics*. Washington: World Bank

² Ibid.

³ Cong Phuong, N., & Richard, J. (2011). Economic Transition and Accounting System Reform in Vietnam. *European Accounting Review*, 4(20), 693-725. p. 703

Récupéré sur <http://dx.doi.org/10.1080/09638180.2011.623858>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

La transition économique du Vietnam a connu des réalisations remarquables au cours des 20 premières années de rénovation économique (1986-2006). Notamment, l'économie a progressé à un taux annuel moyen de 7,5% sur la période 1991-2000. Aussi, les réformes économiques et politiques menées sous « Doi moi » ont stimulé une croissance économique rapide, transformant ce qui était alors l'une des nations les plus pauvres du monde en un pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Entre 2002 et 2018, le PIB par habitant a été multiplié par 2,7, et plus de 45 millions de personnes sont sorties de la pauvreté. Les taux de pauvreté ont fortement baissé, passant de plus de 70% à moins de 6%¹.

La politique de la concurrence vietnamienne :

Le Vietnam est l'un des principaux participants à l'ASEAN² (Association of South East Asian Nations) qui ait accompli des progrès significatifs dans l'adoption d'une législation et d'une politique de la concurrence dans le cadre de la construction de l'un des plus grands marchés communs intégrés au monde.

- En 2004, le Viet Nam a mis en vigueur une législation complète et détaillée sur la concurrence et a créé deux autorités de la concurrence : la Direction de l'Autorité de la concurrence (VCA³) et le Conseil de la concurrence (VCC⁴). Cette loi reconnaît la liberté du commerce et interdit les pratiques anticoncurrentielles. Ces règles ont été renforcées depuis l'adhésion du Vietnam à l'OMC en 2007.
- En 2018, la version de loi 2004 a été remplacée, Le Vietnam a adopté une nouvelle législation, qui se concentre sur les accords de restriction de la concurrence, la domination du marché, la concentration économique et les pratiques déloyales. En vertu de la loi de 2018 sur la concurrence, les deux agences seront regroupées en une seule, la Commission nationale de la concurrence (NCC⁵), qui aura pour rôle à la fois d'enquêter et de statuer sur les affaires impliquant une restriction de la concurrence et des pratiques concurrentielles déloyales⁶.

¹ <https://www.worldbank.org/en/country/vietnam/overview>

² Le Vietnam est devenu membre de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) en 1995

³ Vietnam Competition Authority

⁴ Vietnam Competition Council

⁵ The National Competition Commission

⁶ Mayer Brown. (2019). *Vietnam Competition Law: key changes in 2019*.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

L'indicateur de Doing Business :

Le Vietnam est classé 70e sur 190 économies pour la facilité de faire des affaires, selon les dernières notes annuelles de la Banque mondiale. Le classement du Vietnam s'est amélioré à 70 en 2020 contre 99 en 2014.

Tableau N°III-7 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de Vietnam

	Classement 2014 (99)	Classement 2020 (70)	Variation dans le classement (+29)
Création d'entreprise	109	115	-6 
Obtention d'un permis de construction	29	25	+4 
Raccordement à l'électricité	156	27	+129 
Transfert de propriété	51	64	+20 
Obtention de prêt	42	25	+27 
Protection des investisseurs minoritaires	157	97	+60 
Paiement des taxes et impôts	149	109	+40 
Exécution des contrats	46	68	-22 
Règlement de l'insolvabilité	149	122	+27 
Commerce transfrontalier	65	104	-39 

Source : Auteur à partir des rapports Doing Business (2014, 2020)

Obtention d'un permis de construction : Le Vietnam a rendu le paiement des impôts moins élevés pour les entreprises en inscrivant les taux de la taxe sur les bénéfices et sur la valeur ajoutée et en éliminant la surtaxe sur les revenus provenant du transfert des droits d'utilisation des terres.

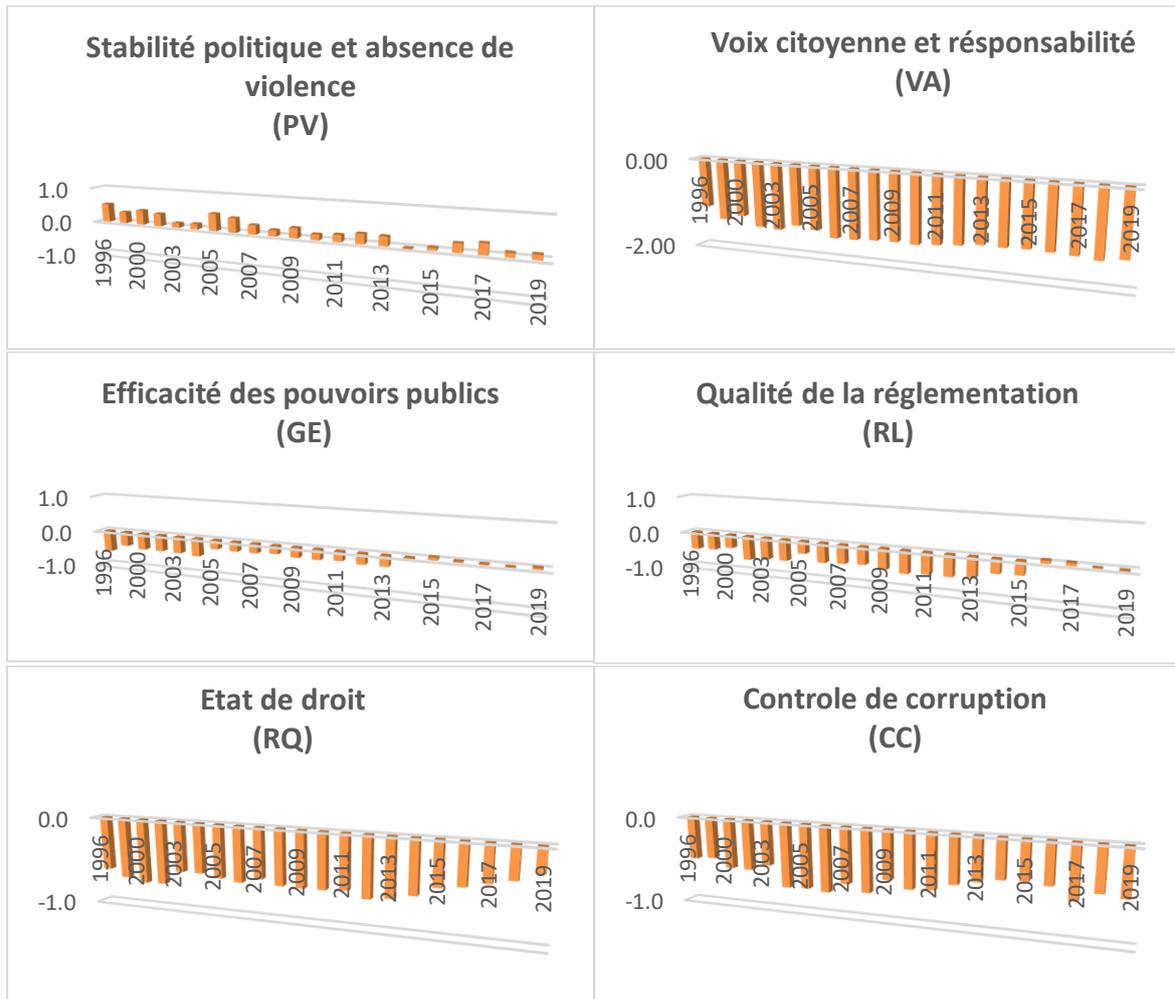
Raccordement à l'électricité : le Viet Nam a facilité l'accès à l'électricité en assurant un accès rapide et moins coûteux au réseau. En plus, elle a renforcé la fiabilité de l'alimentation électrique en déployant un système de gestion automatique de l'énergie, de contrôle, de supervision et d'acquisition de données pour le suivi des pannes et le rétablissement du service et une fourniture d'électricité plus fiable.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Obtention de prêt : Le Vietnam a amélioré l'accès aux informations sur le crédit en diffusant les données des détaillants.

Paiement des taxes et impôts : Le Vietnam a facilité le paiement des impôts en modernisant l'infrastructure informatique utilisée par le Département général des impôts.

L'évolution des indicateurs de la bonne Gouvernance «WGI» :



Source : Auteur à partir des données de la banque mondiale

Les 4 premiers indicateurs montrent une tendance croissante. Les valeurs ont été négatives jusqu'à l'an 2006, ils ont connu un saut quantique pour arriver à 0.1. Cela montre que le gouvernement vietnamien est en train d'améliorer ses institutions à savoir, la formulation et la mise en œuvre des politiques adéquates.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

L'indicateur « état de droit » montre une allure croissante depuis l'an 2012 et si elle continue comme ça, elle va surement enregistrer des résultats positifs prochainement.

Le « contrôle de la corruption » montre lui des résultats négatifs variantes entre [-0.7 ; -0.4]. Des résultats qui montrent la difficulté rencontrée par le gouvernement vietnamien concernant le contrôle de la corruption.

➤ Conclusion :

Nous concluons que le Viet Nam détient de faibles institutions en matière de gouvernance. En revanche, il est bien classé en matière des principaux classements internationaux en matière d'environnement des affaires : 70e sur 190 pays pour le Ease of Doing Business 2020 de la Banque mondiale ; 67e sur 141 pays pour le WEF Global Competitiveness Index 4.0 2019 Edition.

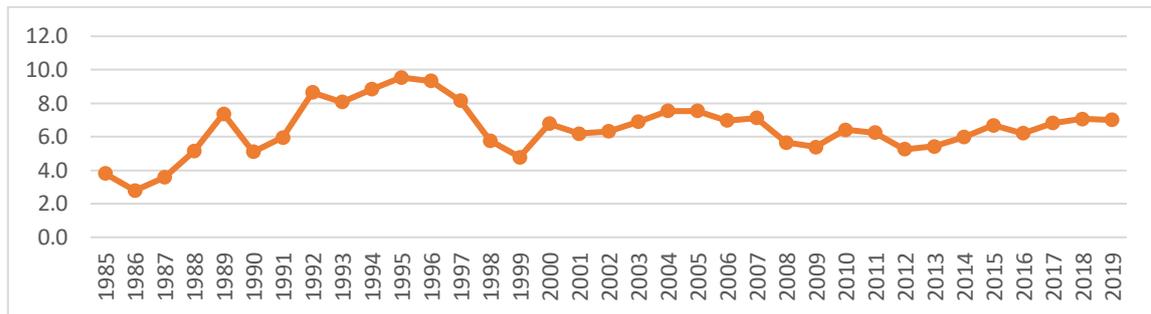
Après l'échec du programme d'ajustement prix-salaires-monnaie de 1985, une grave crise économique a suivi, entraînant une instabilité macro-économique et un chaos social. Cette situation a forcé le Vietnam de faire une transformation économique et de s'ouvrir vers le marché. Pour ce faire, il a adopté le « Doi Moi » en 1986. Depuis lors jusqu'à nos jours, l'économie vietnamienne est passée d'un modèle à planification centralisée à un modèle axé sur le marché en passant par quatre principales phases de croissance¹. (Voir graphique ci-dessous)

D'abord (**1986 à 1995**) la période de la libéralisation et la décentralisation économiques. Dans cette phase de croissance, le Vietnam a connu une croissance économique rapide allant de 2.8% en 1986 arrivant jusqu'à 9.5% en 1995. Cette croissance a été marquée par une relative stabilité macroéconomique. En 1989, Le Vietnam a renforcé sa position extérieure, il s'est rapidement devenu le troisième exportateur mondial de riz après la Chine et les États-Unis.

¹ Vuong, Q. (2014). Vietnam's Political Economy in Transition (1986-2016). *PARTNER PERSPECTIVES*.
é sur <https://worldview.stratfor.com/article/vietnams-political-economy-transition-1986-2016>

**CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT
INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET
QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS**

Figure IV-1 : Croissance annuelle du PIB (%) - Vietnam



Source : Auteur à partir des données de la banque mondiale

Ensuite (**1995-2000**) la période de l'intégration économique et l'adaptation de l'économie de marché. En 1995, le pays est devenu membre de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) et il a déposé une candidature d'adhésion à l'OMC. Touché par la crise financière asiatique en 1998, le Vietnam a connu une baisse de la croissance de son PIB à 4,77 % et les IDE engagés ont diminué de moitié en 1997-1998 pour atteindre environ 5 milliards de dollars US, par rapport aux États-Unis¹.

Puis, (**2000-2007**) la période du boom économique. Les performances économiques, qui avaient décliné à la fin des années 90, ont commencé à se redresser en 2000, le Vietnam continuant de bénéficier d'un taux de croissance élevé jusqu'en 2007. Le taux de croissance moyen du PIB entre 2001 et 2005 était de 7,5. %

Enfin (**2007-nos jours**) la période de la mondialisation. Après deux décennies de croissance et suite à la crise financière mondiale qui a pris naissance aux États unies. La forte croissance de l'économie vietnamienne a commencé à s'essouffler à la fin des années 2000 à cause de l'instabilité macro-économique (une inflation élevée, de déficit budgétaire, de baisse des réserves de change, de politiques fiscales et monétaires mal gérées, de chômage élevé et d'activités commerciales atones). En 2012, la croissance du PIB a atteint 5,2 %, le taux le plus bas depuis 1999. Cependant, ce taux était encore supérieur à ceux enregistrés la même année par les pays voisins, dont la Thaïlande (-2,3 %), l'Indonésie (4,6 %), le Philippines

¹ Ibid.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

(1,1 %) et Cambodge (-2,0). L'économie vietnamienne a montré des signes de reprise en 2010, lorsqu'elle a enregistré un taux de croissance du PIB de 6,8 %¹.

Les différentes données présentées plus haut nous montrent que les institutions vietnamiennes présentent une relative faiblesse. Sa position en matière de gouvernance est médiocre. Par contre, en matière d'environnement des affaires, le pays réserve la 31^e place sur 190 pays pour le Ease of Doing Business 2020 de la Banque mondiale ; 67^e sur 141 pays pour le WEF Global Competitiveness Index 4.0 2019.

6.3 L'expérience de pays d'Amérique latine :

6.3.1 L'expérience du Chili :

Durant les quatre dernières décennies, l'économie chilienne a été une source d'intérêt continue pour les économistes. En 1973, le Chili a été le pionner parmi les pays d'Amérique latine qui a lancée des réformes pour passer d'un régime avec des politiques protectionnistes importantes (l'économie planifiée) à un régime avec une économie très ouverte (l'économie de marché), et ceux sous un régime militaire² (1973-1990) après le coup d'État du général Augusto Pinochet. Depuis lors plusieurs vagues de réformes sont caractérisées l'économie chilienne³.

La première vague de réformes (1973-1981), durant cette période où la stratégie de développement était basée sur un modèle néo-libéral développé par l'école de Chicago, notamment sur les théories monétaires de Milton Friedman et d'Haberger. Au cours de cette période, l'économie chilienne a enregistré de grandes fluctuations de son activité économique, due en particulier à la situation extérieure du fait de la forte chute du prix du cuivre et des répercussions de la crise internationale du pétrole initiée en 1973.

La deuxième vague (1982-1989), se caractérise par une aggravation de la dette extérieure, ce qui a poussé les dirigeants militaires à retourner vers l'intervention de l'état

¹ Sakata, S. (2013). *Vietnam's Economic Entities in Transition*. Palgrave Macmillan.

² Le 11 septembre 1973, faut-il le rappeler, a été marqué au Chili par un putsch militaire contre le Président socialiste Salvador Allende et contre son gouvernement d'Unité populaire. La junte, dirigée par le général Augusto Pinochet, allait demeurer aux commandes du pouvoir jusqu'en 1990.

³ French-Davis, R. (2011). L'économie chilienne depuis la crise globale. *Cahiers des Amériques latines*(68), 51-68. Récupéré sur <http://journals.openedition.org/cal/168>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

dans l'économie afin de mener les équilibres macro-économiques. Cette période a connu une accélération remarquable de l'expansion économique, tirée notamment par les exportations, de 1985 à 1989.

Depuis 1990, une transition politique a eu lieu vers la démocratie qui a engendré des résultats positifs sur l'économie. C'est à partir de là que le Chili augmente de manière soutenue sa capacité productive durant les années 1990, en enregistrant une augmentation du PIB de 7,1 % par an entre 1990 et 1998, une amélioration de la répartition des revenus et un recul notoire de la pauvreté.

La politique de la concurrence chilienne :

Le Chili a joué un rôle pionnier en Amérique du Sud, et plus généralement parmi les pays en développement, dans le domaine du droit et de la politique de la concurrence. En effet, le Chili a une longue tradition en matière d'application de la concurrence, avant même d'entamer la transition¹ :

- En 1959, l'adoption de la première loi sur la concurrence (loi n° 13.305). Entre 1959-1973, lorsque l'économie était planifiée, plusieurs produits et services étaient soumis à la fixation des prix et de nombreuses entreprises étaient détenues ou exploitées par le gouvernement ; par conséquent, la politique de la concurrence ne jouait pas un rôle important.
- En 1973, après le coup d'État militaire, les autorités ont révisé la politique de concurrence afin d'annuler les tentatives du gouvernement précédent et d'établir une économie planifiée, les autorités ont révisé la politique de concurrence. Ils ont promulgué la loi sur la concurrence (loi n° 211) et institué de nouvelles institutions, la Commission de la concurrence et des Commissions consultatives centrales et régionales. À cette époque (1973 jusqu'à 1993), l'objectif de la politique de concurrence n'était pas de promouvoir le bien-être des consommateurs, mais plutôt de maintenir la liberté économique.
- En 2003, les autorités chiliennes ont mis en vigueur une autre loi sur la concurrence (loi n° 19.911) et ils ont créé le Tribunal de la Défense de la Libre Concurrence

¹ OCDE. (2010). Le Droit et la Politique de la concurrence au Chili.
Récupéré sur <https://www.oecd.org/fr/daf/concurrence/47951379.pdf>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

(TDLC) destinée à remplacer la Commission de la concurrence et les Commissions consultatives.

L'indicateur de Doing Business :

Le Chili est classé 59^e sur 190 économies pour la facilité de faire des affaires, selon les dernières notes annuelles de la Banque mondiale. Le classement du Chili s'est reculé à 59 en 2020 contre 34 en 2014.

Tableau N°III-8 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business du Chili

	Classement 2014 (34)	Classement 2020 (59)	Variation dans le classement (-25) 
Création d'entreprise	22	57	 -35
Obtention d'un permis de construction	101	41	 +60
Raccordement à l'électricité	43	39	 +4
Transfert de propriété	55	63	 -8
Obtention de prêt	55	94	 -39
Protection des investisseurs minoritaires	34	51	 -17
Paiement des taxes et impôts	38	86	 -48
Exécution des contrats	64	54	 +10
Règlement de l'insolvabilité	102	53	 +49
Commerce transfrontalier	40	73	 -33

Source : Auteur à partir des rapports Doing Business (2014, 2020)

Obtention d'un permis de construction : Chili a facilité le traitement des permis de construire en rationalisant les procédures et en mettant en place une plate-forme électronique pour les demandes de permis de construire.

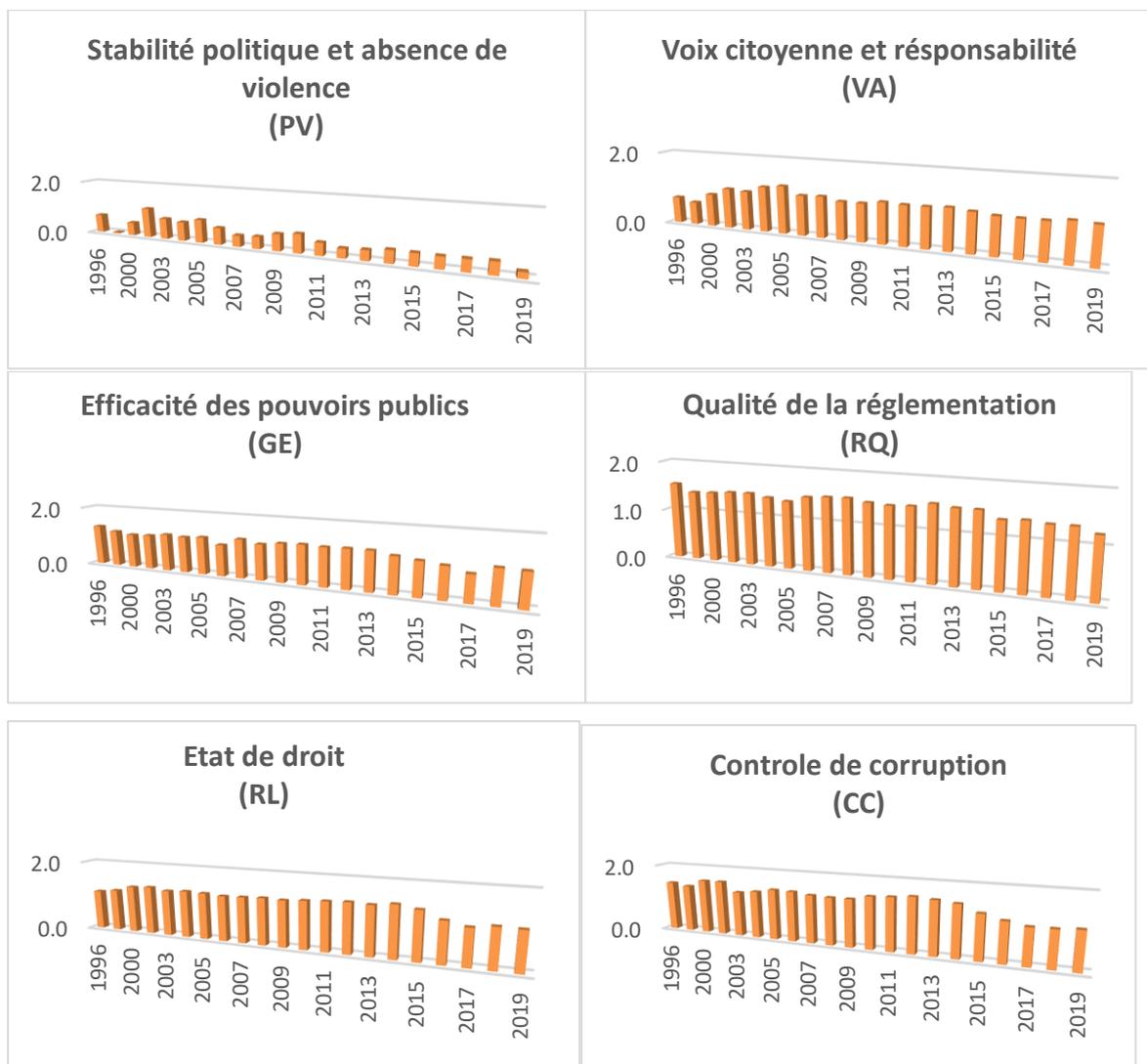
Paiement des impôts et impôts : le Chili a rendu le paiement des impôts plus coûteux pour les entreprises en augmentant le taux de l'impôt sur les sociétés.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Exécution des contrats : le Chili a facilité l'exécution des contrats en introduisant un système électronique qui permet aux plaignants de déposer la plainte initiale par voie électronique.

Règlement de l'insolvabilité : le Chili a facilité la résolution de l'insolvabilité en clarifiant et en simplifiant les dispositions relatives à la liquidation et au redressement, en introduisant des dispositions visant à faciliter la poursuite de l'activité du débiteur pendant l'insolvabilité, en créant un office public chargé de l'administration générale des procédures d'insolvabilité et en créant une insolvabilité spécialisée tribunaux.

L'évolution des indicateurs de la bonne Gouvernance «WGI» :



Source : Auteur à partir des données de la banque mondiale

Tous les indicateurs de la bonne gouvernance chilienne présentent des valeurs positives qui se rapprochent de 2.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

➤ Conclusion :

À partir de données présentées, nous concluons que le Chili détient un corps institutionnel de très haute performance. Elle se classe en tête des principaux classements internationaux en matière de gouvernance et d'environnement des affaires : 59^e sur 190 pays pour le Ease of Doing Business 2020 de la Banque mondiale ; 33^e sur 141 pays pour le WEF Global Competitiveness Index 4.0 2019 Edition

Le Chili est considéré comme un modèle en Amérique latine en termes de gouvernance et de transparence politique et financière. Elle a également été l'une des économies les plus dynamiques d'Amérique latine au cours des trois dernières décennies, ce qui a permis au pays de réduire considérablement la pauvreté¹. Le Chili fait partie des pays les plus industrialisés d'Amérique latine et certaines de ses industries clés comprennent les mines (cuivre, charbon et nitrate), les produits manufacturés (transformation des aliments, produits chimiques, bois) et l'agriculture (pêche, viticulture et fruits). Le secteur industriel au Chili contribue à 29,3% du PIB et emploie 22% de la population active. Le secteur agricole représentait 3,5% du PIB en 2019 et employait 8,7% de la population active en 2020. Le secteur des services contribue à 58,7% du PIB et emploie environ 69,1% de la population. L'économie chilienne est confrontée à trois défis principaux : surmonter sa dépendance traditionnelle vis-à-vis du prix du cuivre, la production de cuivre représentant 50% des exportations du pays ; développer un approvisionnement alimentaire autosuffisant, car l'agriculture produit actuellement moins de la moitié des besoins intérieurs ; et accroître sa productivité, en particulier dans le secteur minier.

6.3.2 L'expérience du Mexique :

Le Mexique fait partie des 15 plus grandes économies du monde et la deuxième plus grande économie d'Amérique latine. Le pays est doté d'abondantes ressources naturelles qui remplacent mal une main-d'œuvre hautement qualifiée, ce qui a conduit l'économie à se spécialiser dans les secteurs à forte intensité de ressources et à investir trop peu dans le

¹ <https://m.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/explorer/chili/apprehender-le-contexte-economique>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

capital humain. Cependant, il dispose aussi d'institutions macroéconomiques solides comme il est ouvert au commerce.

Au cours de la décennie qui a suivi la grave crise économique de 1982-1985, Le Mexique a obtenu des ressources financières et un rééchelonnement de sa dette extérieure auprès du FMI conditionné par l'adoption d'un programme d'ajustement structurel. Dans cette optique, le gouvernement mexicain a mis en œuvre une série de réformes axées sur le marché. Ces réformes comprenaient un renforcement majeur des politiques financières, la privatisation des entreprises gérées par l'État et l'ouverture de l'économie au commerce et à l'investissement étranger. Les premières réalisations du programme ont été considérables : les déséquilibres internes et externes ont été considérablement réduits, les pressions inflationnistes ont diminué et l'activité économique a commencé à se redresser¹.

En général, au cours des trois dernières décennies, le Mexique a sous-performé en termes de croissance, d'inclusion et de réduction de la pauvreté par rapport à des pays similaires. Sa croissance économique s'est située en moyenne à un peu plus de 2 % par an entre 1980 et 2018, limitant les progrès de la convergence par rapport aux économies à revenu élevé².

La politique de la concurrence mexicaine :

La politique mexicaine sur la concurrence fait partie d'un programme de réforme structurelle plus large qui a débuté au milieu des années 80, visant à développer une économie de marché ouverte.

- En 1992, Le Mexique a adopté sa première loi sur la concurrence, la loi fédérale sur la concurrence économique (FLEC³), en vue de la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA⁴) qui obligeait les trois États signataires à se doter

¹ Loser, C., & Kalter, E. (1992). The Strategy to Achieve Sustained Economic Growth. International Monetary Fund. Récupéré sur <https://doi.org/10.5089/9781557753120.084>

² OCDE. (2021, MARS 29). Mexico Overview. Récupéré sur <https://www.worldbank.org/en/country/mexico/overview>

³ Federal Law on Economic Competition

⁴ Fondé en 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA, en anglais le NAFTA) était un accord commercial qui institua une zone de libre-échange entre les États-Unis, le Mexique et le Canada.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

d'une loi nationale sur la concurrence¹. Pour mettre cette loi en œuvre, ils ont créé la Commission fédérale de la concurrence (CFC)

- En 2006, 2011, une série des réformes a été lancée dans le but d'accroître l'efficacité de la politique de la concurrence et les pouvoirs d'enquête de la FCC en introduisant un programme de clémence, le pouvoir de mener des perquisitions et des amendes maximales plus élevées pour les infractions à la concurrence².
- En 2014, le Congrès mexicain a adopté une nouvelle loi sur la concurrence.

Le Mexique dispose de deux institutions chargées de l'application du droit de la concurrence : le COFECE (Créé en 2013 pour remplacer le FCC), l'autorité de la concurrence qui est chargée de l'application du droit de la concurrence dans tous les secteurs à l'exception des télécommunications et de la radiodiffusion et l'IFT³, le régulateur sectoriel des télécommunications et de la radiodiffusion, qui est chargé de faire respecter le droit de la concurrence dans ces secteurs⁴.

L'indicateur de Doing Business :

Le Mexique est classé 60^e sur 190 économies pour la facilité de faire des affaires, selon les dernières notes annuelles de la Banque mondiale. Le classement du Mexique s'est reculé à 60 en 2020 contre 53 en 2014.

¹ Aydin, U. (2016). Competition Law and Policy in Mexico: successes and challenges. *Law and Contemporary Problems*, 79, 155-186. p. 155

² Ibid. p. 156

³ Federal Institute for Telecommunications

⁴ OCDE. (2020). OECD Peer Reviews of Competition Law and Policy: Mexico. Récupéré sur <https://www.oecd.org/daf/competition/oecd-peer-reviews-of-competition-law-and-policy-mexico-2020.htm>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Tableau N°III-9 : degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business du Mexique

	Classement 2014 (53)	Classement 2020 (60)	Variation dans le classement (-7)
Création d'entreprise	48	107	↑ +131
Obtention d'un permis de construction	40	63	↑ +152
Raccordement à l'électricité	133	106	↑ +107
Transfert de propriété	150	105	↑ +20
Obtention de prêt	42	11	↓ -7
Protection des investisseurs minoritaires	68	61	
Paiement des taxes et impôts	118	120	↑ +70
Exécution des contrats	71	43	↑ +14
Règlement de l'insolvabilité	26	33	↑ +27
Commerce transfrontalier	49	69	↑ +18

Source : Auteur à partir des rapports Doing Business (2014, 2020)

Obtention d'un permis de construction : le Mexique a rendu le traitement des permis de construire plus difficile en augmentant les frais d'obtention d'un permis de construire.

Raccordement à l'électricité : le gouvernement mexicain a amélioré la fiabilité de l'approvisionnement en électricité en installant des compteurs intelligents, en étendant le réseau moyenne tension et en mettant en place un nouveau système de rétablissement à distance du service électrique.

Transfert de propriété : le Mexique a facilité l'enregistrement de la propriété en numérisant ses registres fonciers, en améliorant la qualité de l'infrastructure du registre foncier et en rendant le processus d'enregistrement plus efficace.

Paiement des taxes et impôts : le Mexique a facilité le paiement des impôts pour les entreprises en supprimant l'impôt forfaitaire sur les entreprises.

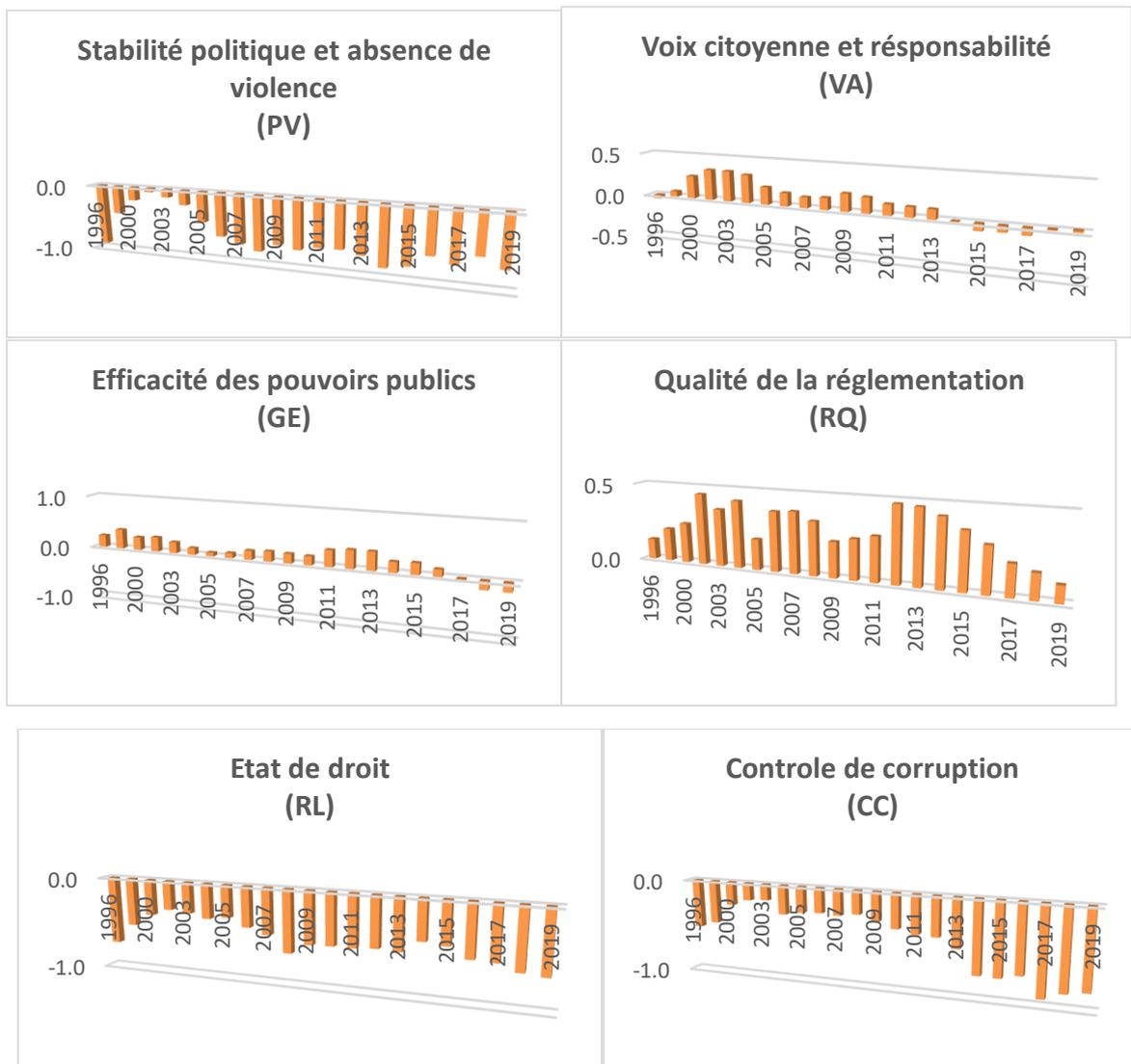
Exécution des contrats : le Mexique a facilité l'exécution des contrats en créant des tribunaux des petites créances, avec des procédures orales, qui peuvent entendre des affaires civiles et commerciales.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Règlement de l'insolvabilité : le Mexique a facilité la résolution de l'insolvabilité en clarifiant plusieurs règles, en raccourcissant les délais autorisés lors de la réorganisation, en facilitant la soumission électronique des documents et en améliorant les droits juridiques des créanciers et des autres parties impliquées dans les procédures de faillite.

Commerce transfrontalier : le Mexique a facilité le commerce transfrontalier en mettant en place un système de guichet électronique unique.

L'évolution des indicateurs de la bonne Gouvernance «WGI » :



Source : Auteur à partir des données de la banque mondiale

On constate que l'indicateur « stabilité politique et absence de violence » présentent des valeurs négatives, qu'elles varient entre [-1 ; 0]. Ce qui signifie que la probabilité que le

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

gouvernement mexicain soit déstabilisé est plus ou moins forte, le pays a une faible stabilité politique et absence de violence.

Par contre, l'indicateur « voix citoyenne et responsabilité » présente des valeurs positives, où il prend ses valeurs dans l'intervalle [0 ; 0.5]. Cela implique que la liberté politique du Mexique est médiocre, dans la mesure où les citoyens sont capables de participer aux élections.

Les graphiques montrent que les valeurs des indicateurs « efficacité des pouvoirs publics » et « qualité de la réglementation » sont positives. Ces résultats indiquent que le Mexique gère bien la formulation des réglementations nécessaire à la faveur de la croissance économique et qu'elle veille à sa mise en œuvre.

Les valeurs des indicateurs « état de droits » et « contrôle de corruption » sont négatives et elles ont une tendance croissante. En fait, L'étendue de la corruption est en partie due à la faiblesse du système judiciaire (l'état de droit) qui poursuit peu de crimes, elle résulte également d'autres faiblesses institutionnelles telles que la faiblesse de la mise en application, le manque de contraintes sur le pouvoir du gouvernement et une transparence insuffisante.

➤ Conclusion :

À partir de données présentées, nous concluons que l'état de droit et la qualité des institutions au Mexique sont faibles et se sont détériorés. Les niveaux d'impunité sont extrêmement élevés, la criminalité violente continue de croître et le contrôle de la corruption est faible par rapport non seulement aux pays de l'OCDE, mais aussi aux économies d'Amérique latine et d'Asie¹. Mais cela n'empêche pas que le pays est bien classé en matière d'environnement des affaires : 60^e sur 190 pays pour le Ease of Doing Business 2020 de la Banque mondiale ; 48^e sur 141 pays pour le WEF Global Competitiveness Index 4.0 2019 Edition.

¹ OCDE. (2019). *OECD Economic Surveys: Mexico*. Récupéré sur <https://www.oecd.org/economy/surveys/Mexico-2019-OECD-economic-survey-overview.pdf>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Malgré les réformes initiées au début des années 80, la croissance économique du Mexique depuis 1985 a été au mieux modeste. Cette croissance est d'autant plus décevante si on la compare à celle de la Chine, autre grand pays moins développé qui a commencé à s'ouvrir au reste du monde après le Mexique¹.

6.4 L'expérience de pays de MENA :

Depuis le milieu des années 1980, plusieurs pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord se sont engagés dans un processus de réformes économiques en collaboration avec les institutions financières internationales (IFI), notamment le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale, afin de surmonter leurs difficultés économiques et promouvoir la croissance et la prospérité.

6.4.1 L'expérience de la Jordanie :

La Jordanie est l'un des rares pays du Moyen-Orient à ne pas autant dépendre des ressources naturelles en raison de la rareté des hydrocarbures et des ressources en eau. Néanmoins, c'est aussi l'un des pays les plus engagés dans les réformes financières de sa région. L'économie jordanienne dépend largement de services, de tourisme et de l'aide étrangère.

Après 1983, l'effondrement des prix internationaux du pétrole a entraîné un ralentissement de l'économie jordanienne. En 1989, la crise monétaire et bancaire est déclenchée, la dette publique totale avait creusé et le gouvernement n'étant plus en mesure d'assurer le service de sa dette extérieure. Le jour des comptes était arrivé, la Jordanie n'avait pas d'autre choix que de recourir au soutien financier du FMI et de la Banque mondiale pour rééchelonner la dette extérieure et rétablir l'accès au crédit dont il avait grand besoin. Le gouvernement jordanien a donc accepté ses premiers PAS et programmes de stabilisation, qui ont marqué le début de ce qui est devenu un marathon de ces programmes qui a duré plus de 15 ans, jusqu'à 2005².

¹ Kehoe, T., & Ruhl, K. (2010). Why Have Economic Reforms in Mexico Not Generated Growth? *Journal of Economic Literature*, 48(4), 1005-1027. p. 1005

Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/29779708>

² El-Said, H., & Harrigan, J. (2014). Economic Reform, Social Welfare, and Instability: Jordan, Egypt, Morocco, and Tunisia, 1983-2004. *Middle East Journal*, 68(1), 99-121. p. 102

Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/43698563>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

“Only Jordan failed initially to stabilize her economy and instead experienced both a currency and banking crisis.” (Harrigan & El-Said, 2010, p. 7)

Comme les pays de l'Europe de l'Est, les premières années de transition en Jordanie ont pesé lourdement sur le plan économique et social. Les programmes soutenus par le FMI et la Banque mondiale ont directement imposé de sévères mesures d'austérité budgétaire qui ont réduit les subventions alimentaires et énergétiques, gelé les salaires et l'emploi dans le secteur public et introduit de nouveaux frais de recouvrement des coûts pour l'éducation et la santé¹. L'économie jordanienne connaît alors une croissance annuelle moyenne de 4,7 % entre 1990 et 1999 (contre 1,9 % durant la décennie précédente).

La politique de la concurrence jordanienne :

Depuis 1996, le gouvernement jordanien tente d'implanter une politique de concurrence.

- En 2002, la Jordanie a été l'un des premiers pays du MENA à adopter une loi (loi n°49) sur la concurrence, qui prévoyait la mise en place d'une direction de la concurrence au sein du ministère de l'Industrie, du Commerce et des approvisionnements.
- En 2004, la Jordanie a promulgué la loi sur la concurrence (loi n°33) dans le cadre de la modernisation de son cadre juridique national vers la consolidation de l'économie de marché. Cette loi a remplacé la loi n°49 de 2002.

La loi de 2004 vise à établir et à garantir le principe des forces du marché et des libertés économiques, en particulier la liberté des prix. Il prend les mesures nécessaires pour réglementer la libre concurrence d'une manière qui sert l'économie nationale de la Jordanie et protège les intérêts du consommateur. Néanmoins, des inquiétudes subsistent, concernant l'efficacité du gouvernement jordanien à lutter contre les pratiques anticoncurrentielles, à savoir² :

- Une indépendance limitée de l'autorité de la concurrence ;

¹ Ibid.

² Arezki, R., Ait Ali Slimane, M., Barone, A., Decker, K., Detter, D., Fan, R., Senbet, L. (2020). Promouvoir une concurrence loyale : promouvoir une concurrence loyale - pour atteindre de nouveaux sommets dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord. Washington : banque mondiale.

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

- L'exclusion de la réglementation des prix du champ d'application de la loi sur la concurrence ;
- Le faible traitement des ententes ;
- Un cadre procédural peu clair et des critères d'analyse imprécis pour l'examen des fusions.

L'indicateur de Doing Business :

Le rapport DB 2020 place la Jordanie dans la 75^e place parmi 190 économies dans ce qui concerne la facilité de faire des affaires. Le classement de la Jordanie s'est amélioré à 75 en 2020 contre 119 en 2014.

Tableau N°III-10: degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business de la Jordanie

	Classement 2014 (119)	Classement 2020 (75)	changement de classement
Création d'entreprise	117	120	 -3
Obtention d'un permis de construction	111	138	 -27
Raccordement à l'électricité	141	69	 +72
Transfert de propriété	104	78	 +26
Obtention de prêt	170	4	 +166
Protection des investisseurs minoritaires	170	105	 +65
Païement des taxes et impôts	35	62	 -27
Exécution des contrats	133	110	 +23
Règlement de l'insolvabilité	113	112	 +1
Commerce transfrontalier	57	75	 -18

Source : Auteur à partir des rapports Doing Business (2014, 2020)

Obtention de prêts : la Jordanie a renforcé l'accès au crédit en introduisant une nouvelle loi sur les opérations garanties, en modifiant la loi sur l'insolvabilité et en lançant un registre des garanties unifié, moderne et fondé sur des avis. Elle a également amélioré l'accès aux

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

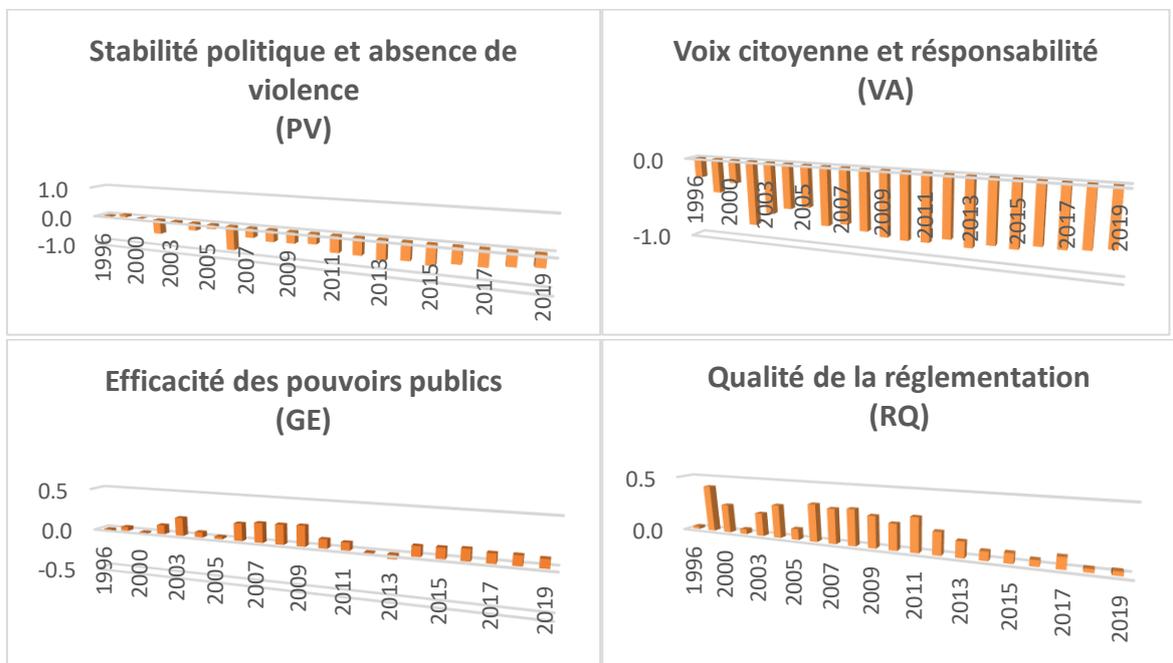
informations sur le crédit en fournissant des cotes de crédit aux banques, aux institutions financières et aux emprunteurs.

Exécution des contrats : la Jordanie a facilité l'exécution des contrats en introduisant un système permettant aux utilisateurs de payer les frais de justice par voie électronique.

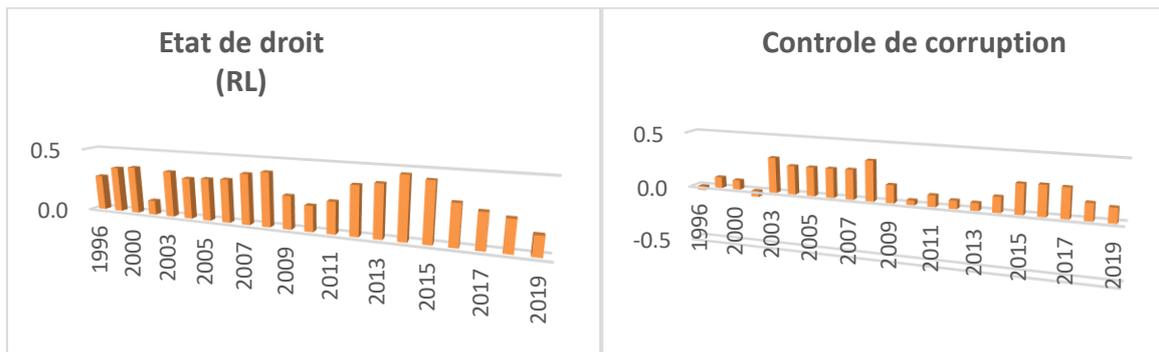
Protection des investisseurs minoritaires : la Jordanie a renforcé la protection des investisseurs minoritaires en élargissant l'accès aux preuves avant le procès, en augmentant les droits et le rôle des actionnaires dans les grandes décisions des entreprises, en clarifiant les structures de propriété et de contrôle et en exigeant une plus grande transparence des entreprises.

Règlement de l'insolvabilité : la Jordanie a facilité la résolution de l'insolvabilité en introduisant une procédure de redressement, en permettant aux débiteurs d'engager la procédure de redressement et en améliorant la poursuite des affaires et le traitement des contrats pendant la procédure d'insolvabilité.

L'évolution des indicateurs de la bonne Gouvernance «WGI » :



CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS



Source : Auteur à partir des données de la banque mondiale

Il est à noter qu'en Jordanie, les deux indicateurs « stabilité politique et absence de violence » et « voix citoyenne et responsabilité » sont considérées comme les plus bas indicateurs de gouvernance en Jordanie.

La raison de la baisse de l'indicateur de stabilité politique en Jordanie est due aux révolutions et troubles politiques dont ont été témoins certains pays arabes : Tunisie, Égypte, Libye, Yémen et Syrie. Aussi, la Jordanie souffre de fréquents changements et amendements de gouvernement, et elle se classe au premier rang mondial en termes de rapidité des changements ministériels, où le nombre de gouvernements en Jordanie a atteint environ 98.

Quant à la baisse de l'indicateur voix citoyenne et responsabilité due à la promulgation de plusieurs lois électorales qui ne répondent pas aux attentes des citoyens et entravent le processus démocratique et à la faible participation publique, car les partis politiques ne traitent pas de questions importantes pour les citoyens.

De plus, il ressort clairement du graphique que l'évaluation des indicateurs : « qualité de la réglementation » et « efficacité des pouvoirs publics » était généralement positive et indicative.

Nous remarquons sur la figure que les valeurs des indicateurs « contrôle de corruption » et « état de droit » de la Jordanie sont supérieures à la moyenne et qu'ils évoluent positivement. La raison de cette évolution positive est due aux efforts de la Jordanie pour lutter contre

La corruption, comme la création en 2006 la Commission suprême de lutte contre la corruption : en tant qu'organe indépendant qui travaille en coordination avec les autorités

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

concernées pour élaborer et mettre en œuvre une stratégie de lutte contre la corruption et de prévention.

➤ **Conclusion** :

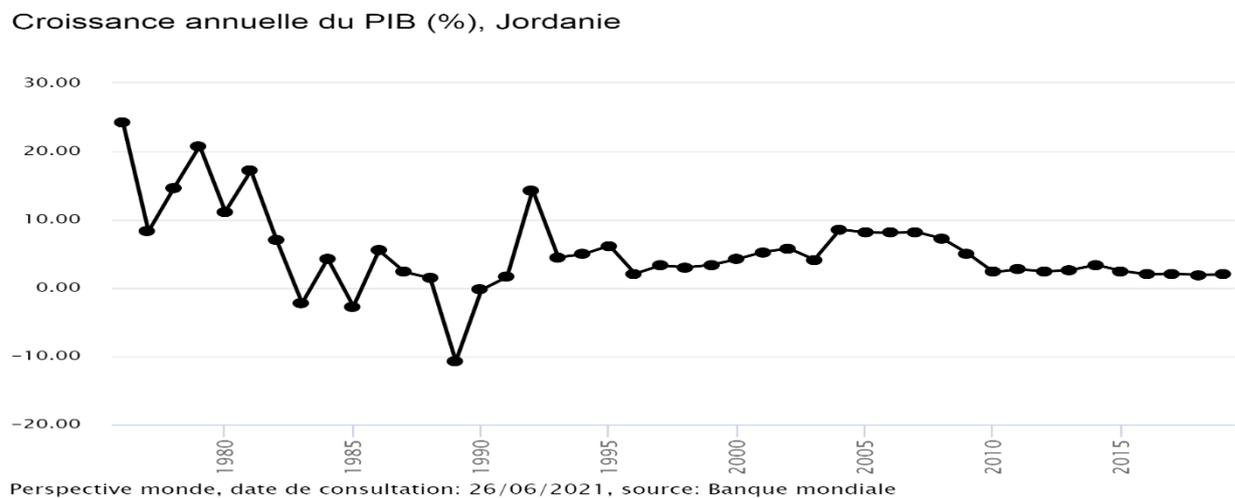
À partir de données présentées, nous concluons que les institutions en Jordanie fonctionnent plutôt bien. Malgré les difficultés confrontées au début de la transition, la Jordanie a gagné une place dans les principaux classements internationaux en matière de gouvernance et d'environnement des affaires : 75e sur 190 pays pour le Ease of Doing Business 2020 de la Banque mondiale ; 70e sur 141 pays pour le WEF Global Competitiveness Index 4.0 2019 Edition.

Depuis la transition en 1989, la Jordanie a connu 5 phases de croissance :

1989-91 : la période de stabilisation de l'économie durant laquelle le taux de croissance était négatif (il est passé de -10.73% en 1989 à 1.61% en 1991).

1992-2000 : la Jordanie a connu un taux de croissance de 8,6 % de 1992 à 1995.

Figure IV-2 : Croissance annuelle du PIB (%) - Jordanie



Source : banque mondiale

2000-08 : cette période a été caractérisée par la montée du nouveau roi Abdallah II sur le trône en 1999. Elle a été marquée, sur le plan économique, par d'importantes réformes

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

libérales : privatisations des principales entités publiques, ouverture commerciale, politique d'attraction des investisseurs étrangers, modernisation du secteur financier. Ces réformes ont permis, dans un contexte économique international favorable, d'accélérer le rythme de croissance annuelle moyenne à 6,9 % entre 2000 et 2008¹.

2008-nos jours : suite à la crise financière de 2008, puis des soulèvements populaires dans certains pays arabes en 2011, le rythme de croissance a été divisé par plus de deux (2,5 % en moyenne annuelle entre 2009 et 2012)².

6.4.2 L'expérience du Maroc :

Le Maroc aussi n'a pas échappé la crise économique des années 80. Les années 80 commencent mal pour le Maroc ; la chute du prix des phosphates vient compromettre l'équilibre du budget et de la balance commerciale du pays, alors que la guerre du Sahara s'intensifie et la création d'infrastructures à grande échelle et la politique sociale de subvention des aliments de base se poursuivent. En 1983, le Maroc, déjà lourdement endetté, a dû accepter le principe de l'ajustement pour retrouver un accès au crédit international indispensable à sa survie économique, mais au prix de multiples réformes³. Ces réformes se sont accélérées à partir de 1999, signalant un changement de politique associant une plus grande ouverture économique, donnant un rôle majeur au secteur privé et une attention accrue aux questions sociales.

En effet, au cours des deux dernières décennies, le Maroc a réalisé des progrès sociaux et économiques significatifs en raison d'investissements publics importants, de réformes structurelles et de mesures visant à assurer la stabilité macroéconomique. En fait, sur la période 2003-2013, la croissance s'est située en moyenne à 4,6 % par an, à comparer au taux de 3 % enregistré en moyenne entre 1992-2002⁴. Cette a conduit à des améliorations spectaculaires vers l'éradication de l'extrême pauvreté ; l'augmentation de l'espérance de

¹ Dali, S. (2013). Jordanie : les enjeux de la croissance dans un environnement régional tourmenté. *Dans : S. Dali, Jordanie : les enjeux de la croissance dans un environnement régional tourmenté*, 1-32. p9 récupéré sur <https://www.cairn.info/jordanie-les-enjeux-de-la-croissance--1000000148889-page-1.htm>

² Ibid.

³ Labonne, M. (1995). Ajustement structurel au Maroc : le secteur agricole en transition ? *In : Allaya M. (Ed.) .Les agricultures maghrébines à l'aube de l'an 2000 : CIHEAM*, 297-305. p300

⁴ Mourji, F., & Masmoudi, H. (s.d.). L'état de l'économie marocaine : un potentiel de développement réel, mais contraint. 907-944. Récupéré sur <https://books.openedition.org/cjb/1139?langf>

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

vie ; un meilleur accès aux services publics de base et un développement important des infrastructures publiques. Celles-ci ont permis au pays de réduire l'écart de niveau de vie avec les pays du sud de l'Europe.

La politique de la concurrence marocaine :

Au Maroc, la politique de la concurrence est passée par un certain nombre de phases qui ont contribué à son progrès :

- La loi 06-99, sur la liberté des prix et de la concurrence, avait pour objectif la définition des dispositions régissant la liberté des prix et l'organisation de la libre concurrence. Elle a permis au Premier ministre, à l'époque, d'intervenir notamment dans le cadre des pratiques anticoncurrentielles et des opérations de concentration économique en prenant toutes les décisions convenables à ces situations, il peut autoriser, interdire ou accepter sous conditions les opérations de concentration, il peut également ordonner de mettre fin aux pratiques anticoncurrentielles. Le conseil de la concurrence, par contre, n'avait pas un pouvoir décisionnel et ladite loi ne lui reconnaît que la compétence d'avis, de conseil et de recommandation¹.
- La loi 104-12 relative à la liberté des prix et de la concurrence, a apporté d'autres réaménagements : identifier les conduites interdites, réglemente les enquêtes et établi des sanctions en cas de violation. Cette loi appliquée par le Conseil de la concurrence.
- La loi 20-13 relative au Conseil de la concurrence, publié en 2014, réglemente l'organisation, la composition et le fonctionnement du Conseil.

L'indicateur de Doing Business :

Le rapport DB 2020 place le Maroc dans la **53^e** place parmi 190 économies dans ce qui concerne la facilité de faire des affaires. Le classement du Maroc s'est amélioré à 53 en 2020 contre 87 en 2014.

¹ Halmaoui , L., & Boussaouf, M. (2020). Les différentes menaces à la libre concurrence. *Revue de Droit Civil, Economique et Comparé*, 1(1), 52-67. p54

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Tableau N°III-11: degré de changement dans le classement des indicateurs de l'Ease of Doing Business du Maroc

	Classement 2014 (37)	Classement 2020 (53)	changement de classement (+34) ↑
Création d'entreprise	39	43	-4 ↓
Obtention d'un permis de construction	83	16	+67 ↑
Raccordement à l'électricité	97	34	+63
Transfert de propriété	156	81	+75 ↑
Obtention de prêt	109	119	-10 ↓
Protection des investisseurs minoritaires	115	37	+78 ↑
Paiement des taxes et impôts	78	24	+54 ↑
Exécution des contrats	83	60	+23 ↑
Règlement de l'insolvabilité	69	73	-4 ↓
Commerce transfrontalier	37	58	-21 ↓

Source : Auteur à partir des rapports Doing Business (2014, 2020)

Obtention d'un permis de construction : le Maroc a facilité le traitement des permis de construction en améliorant sa plate-forme en ligne et en rationalisant davantage le processus, permettant de demander et d'obtenir des certificats de conformité en ligne.

Raccordement à l'électricité : le Maroc a facilité l'accès à l'électricité en généralisant les applications en ligne pour les nouveaux raccordements et en développant l'utilisation de transformateurs préfabriqués.

Transfert de propriété : le Maroc a accéléré l'enregistrement de la propriété en réduisant le délai d'obtention d'un certificat de non-greffé. Le Maroc a également rendu l'enregistrement de la propriété moins transparent en ne publiant pas de statistiques sur le nombre de transactions immobilières et de litiges fonciers pour l'année civile précédente.

Protection des investisseurs minoritaires : le Maroc a renforcé la protection des investisseurs minoritaires en élargissant le rôle des actionnaires dans les opérations importantes, en promouvant l'indépendance des administrateurs, en augmentant la

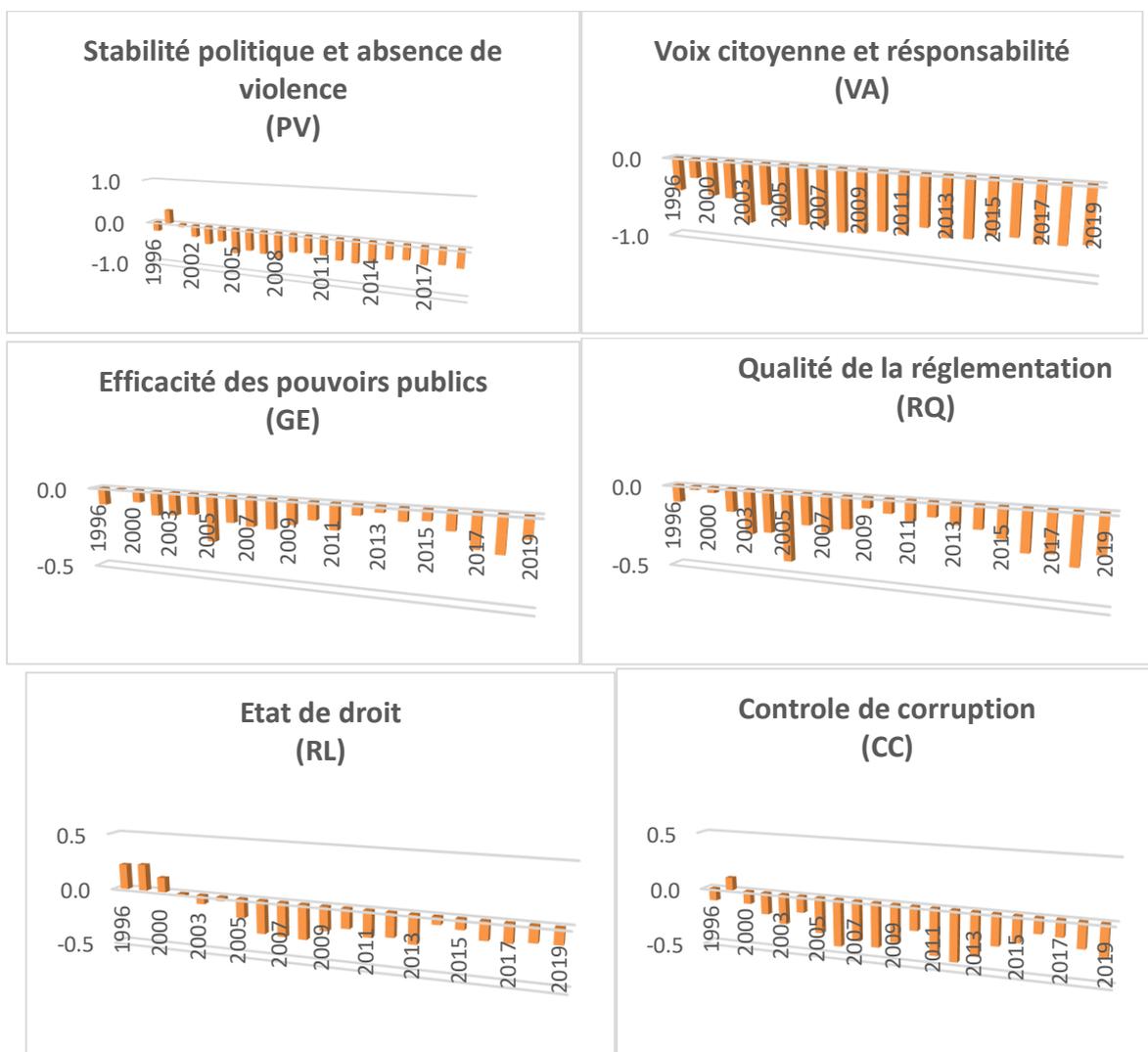
CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

transparence sur l'emploi des administrateurs dans d'autres sociétés et en facilitant la demande d'assemblées générales.

Paiement des impôts et impôts : le Maroc a rendu le paiement des impôts moins coûteux en réduisant le taux de l'impôt sur les sociétés.

Exécution des contrats : le Maroc a facilité l'exécution des contrats en introduisant un système automatisé qui attribue aléatoirement les affaires aux juges et en publiant des rapports de performance des mesures judiciaires.

L'évolution des indicateurs de la bonne Gouvernance «WGI» :



Source : Auteur à partir des données de la banque mondiale

Tous les indicateurs de la bonne gouvernance marocaine présentent des valeurs négatives qui s'étale dans l'intervalle [-0.5 ; 0.0].

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

➤ Conclusion :

À partir de données présentées, nous concluons que les institutions au Maroc fonctionnent plutôt bien. Malgré les difficultés confrontées au début de la transition, le Maroc a gagné une place dans les principaux classements internationaux en matière de gouvernance et d'environnement des affaires : 53^e sur 190 pays pour le Ease of Doing Business 2020 de la Banque mondiale ; 75^e sur 141 pays pour le WEF Global Competitiveness Index 4.0 2019 Edition.

En gros, les réformes adoptées par le gouvernement marocain ont conduit à la réduction du déficit budgétaire et de l'inflation. De 1983 à 1988, le déficit budgétaire a diminué progressivement grâce à une réduction importante des dépenses d'investissement. L'inflation est passée de 7 % à la fin des années 1980 à 2 % en 2000 et le service total de la dette a diminué de manière monotone de 35 % en 1985 à 11 % en 2005, à l'exception du pic de 33 % en 1995¹. Le programme de stabilisation a conduit à une augmentation des réserves en devises afin que le Maroc puisse rembourser le prêt de la banque mondiale. Le gouvernement marocain a également appris à respecter la discipline budgétaire et à maintenir autant que possible l'équilibre des comptes nationaux. Ces deux aspects ont rendu l'environnement macroéconomique plus stable et plus attractif pour les investissements.

¹ ElFakir, A. (2011). Two decades of liberalization reforms in Morocco: Successes and failures. *Globalisation, Democratisation and Radicalisation in the Arab*, 71-87. p76

CHAPITRE III : LE PROCESSUS DE LA TRANSITION COMME CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : UNE PROJECTION SUR L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ET QUELQUES EXPÉRIENCES DU PAYS

Conclusion :

À travers ce chapitre, nous avons essayé dans une première étape de mettre un lien entre les principales théories du changement institutionnel avec les théories de transition. Ensuite, dans une deuxième étape, nous avons analysé le changement institutionnel de l'économie algérienne lors de sa transition vers l'économie libérale.

L'Algérie a réussi son changement institutionnel formel certes, mais les croyances dominantes ainsi que les normes informelles sont restées inchangées. La vulnérabilité des institutions mises en place au début de la transition n'a pas abouti aux résultats attendus en raison de l'absence d'une application effective de ces nouvelles institutions. Ce qui a conduit seulement à un changement de façade, un régime autoritaire à façade démocratique et une ouverture économique contrôlée.

Aussi, ce chapitre nous a permis d'analyser l'évolution de 8 pays de 4 régions des économies en transition (l'Europe de l'Est d'Asie de l'Est, d'Amérique latine et le MENA), et cela en matière de la progression de leur politique de concurrence et l'évolution de leur performance institutionnelle, mesurée par les indicateurs de la bonne gouvernance, cette analyse nous a alloué plusieurs conclusions :

- Les pays dotés d'un cadre concurrentiel solide et de bonnes institutions ont tendance à enregistrer des taux de croissance élevés, tels que la Pologne et le Mexique.
- Les pays qui ont adopté d'une législation relative à la concurrence récemment et qui détiennent des institutions moyennes en matière de qualité, enregistrent des taux de croissance moyens, tels que le Viet Nam, le Maroc et la Jordanie.
- La Chine, malgré la faiblesse de ses institutions en matière de gouvernance et sa politique de concurrence naissante, elle a pu enregistrer des taux de croissance extraordinaires.

Enfin, nous pouvons dire que la perfection des textes juridiques liés à la concurrence ne peut pas, à elle seule, contraindre les opérateurs économiques, à se conformer aux règles de jeu en la matière. Il est nécessaire que les pays disposent de bonnes institutions qui prennent en charge les enquêtes, les sanctions et la dissuasion des pratiques anticoncurrentielles qui nuisent au bien être des consommateurs et de la croissance économique.

CHAPITRE IV :
ETUDE EMPRIRIQUE

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Introduction :

La transition économique est un phénomène qui a désigné le processus de basculement d'une économie centralement planifiée à une économie ouverte sur le marché. Ce phénomène qui a marqué la Chine au début des années 80, les pays d'Europe centrale et occidentale et de l'ex-URSS en 1989 et qui a touché la plupart des pays du MENA (moyen orient et d'Afrique du Nord) et les pays d'Amérique latine à la fin des années 80 et qu'il a été proposé sous forme des plans d'ajustement structurel par les institutions financières internationales, avait pour objectif principal la libéralisation de l'économie et le rétablissement des équilibres macroéconomiques.

Les résultats révélés durant les dix premières années de transition étaient mitigés. C'est pour cette raison que plusieurs économistes ont commencé à accorder une grande importance aux conditions initiales à la transition, y compris les institutions formelles et informelles, leur formation et leur évolution. D'autre part, et, avec l'élargissement des marchés nationaux et internationaux, les économistes et les pouvoirs publics ont attribué une importance à la concurrence et à l'élaboration des politiques de concurrence afin d'assurer le bon fonctionnement du marché.

Ce chapitre décrit, premièrement, les travaux antérieurs examinant :

- l'impact de la concurrence et de la politique de concurrence sur la croissance économique.
- L'impact de la performance institutionnelle sur la croissance économique.

Puis, il traite une analyse économétrique des effets simultanés de la concurrence et la performance institutionnelle sur la croissance économique des économies en transition. Dont le but principal est de déterminer l'importance de formation des institutions performante et de mise en œuvre d'une bonne législation sur la concurrence.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

1. Le rôle de la concurrence et de la performance institutionnelle dans les pays en transition à travers les études antérieures :

Tout au long des chapitres précédents, nous avons abordé l'aspect théorique de la concurrence, des institutions et de la transition économique comme étant un changement institutionnel. Ainsi, nous avons discuté du rôle primordial que jouent la concurrence et la performance institutionnelle dans la croissance économique.

Dans ce chapitre, nous allons confirmer cet aspect théorique. Et cela à travers : premièrement, les études antérieures et puis une étude empirique sur les pays en transition.

1.1 Le rôle de la concurrence dans la croissance économique :

▪ Étude Maria Vagliasindi (2000)¹ :

Cet article a pour objectif la présentation d'un bilan sommaire de l'efficacité de la politique de la concurrence dans 26 pays en transition d'Europe Orientale et de l'ex-URSS. Pour mesurer la législation et sa mise en œuvre, l'auteur a appliqué trois principaux critères, à savoir : (1) l'application, (2) la promotion de la concurrence et (3) l'efficacité institutionnelle.

Les résultats de l'étude ont montré que :

- ✓ il existe de différentiel dans l'adoption de règles et dans leur mise en œuvre tant entre les pays qu'au sein des différentes régions.
- ✓ L'existence d'un droit fondamental de la concurrence couvrant les principales dispositions contre les pratiques anticoncurrentielles des entreprises est insuffisante pour assurer une mise en œuvre correcte.
- ✓ La politique de la concurrence a accru l'intensité de la concurrence plus efficacement que d'autres politiques (politique de gouvernance d'entreprise et politique commerciale).

¹ Vagliasindi, M. (2000). Politique de la concurrence dans les économies en transition. *In: Revue d'économie financière. Hors-série. Dix ans de transition en Europe de l'Est : bilan et perspectives*, 233-272.
doi:10.3406/ecofi.2001.3909

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

- **Philippe Aghion, Christopher Harris, Peter Howitt and John Vickers (2001)¹ :**

L'objectif de cet article est de répondre au questionnement suivant : une concurrence et/ou une imitation plus intense sur le marché des produits sont-elles bonnes ou mauvaises pour la croissance ?

Basés sur un modèle mathématique, les auteurs ont conclu que :

1. En ce qui concerne la concurrence, un peu de concurrence améliore toujours la croissance. C'est-à-dire qu'en partant du degré minimal de concurrence et en maintenant constante la facilité d'imitation, une augmentation marginale de la concurrence augmente toujours le taux de croissance. Ainsi, il semble que l'effet schumpétérien habituel d'une concurrence plus intense soit presque toujours contrebalancé par l'incitation accrue des entreprises à innover pour échapper à la concurrence.
2. En ce qui concerne l'imitation, une petite imitation améliore presque toujours la croissance. En revanche, une imitation accrue est toujours mauvaise pour la croissance. C'est-à-dire que lorsque la facilité d'imitation va à l'infini, le taux de croissance tombe toujours à zéro. Ainsi, l'effet schumpétérien habituel de l'imitation prévaut toujours pour les grandes propensions, mais est généralement compensé par l'effet de composition qui favorise une rivalité au coude à coude plus fréquent lorsque la propension n'est pas trop grande.

En bref, les résultats montrent que l'effet de la concurrence sur la croissance est généralement positif de manière monotone, mais parfois est en forme de U inversé, tandis que l'effet de l'imitation sur la croissance est généralement en forme de U inversé, mais parfois est négatif de manière monotone.

¹ Aghion, P., Harris, C., Howitt, P., & Vickers, J. (2001). Competition, Imitation and Growth with Step-by-Step Innovation. *Review of Economic Studies*, 68, 467-492

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

▪ Étude de Stefan Voigt (2009) ¹:

Ce papier s'est intéressé à l'étude des effets de la politique de la concurrence sur le développement économique. En fait, l'auteur argumente qu'un fonctionnement bénéfique de la concurrence ne peut pas être assuré spontanément, mais doit être soutenu par l'action de l'état, comme les lois sur la concurrence et les agences de concurrence.

Pour analyser l'impact de la politique de la concurrence, l'auteur a construit quatre indicateurs « objectifs » de politique de concurrence qui traitent :

1. du contenu matériel des lois sur la concurrence.
2. De leur degré d'intégration d'une approche économique.
 1. De l'indépendance
 2. l'indépendance factuelle des agences de concurrence.
3. Des agences de concurrence qui doivent mettre en œuvre les lois sur la concurrence.
4. L'indépendance factuelle des agences de concurrence.

Sur la base d'un modèle économétrique contenant un échantillon de 97 pays. Les résultats ont montré que les quatre indicateurs contribuent (de façon marginale) à expliquer les différences de productivité totale des facteurs. Ces résultats suggèrent que pour une politique de concurrence efficace, la qualité des institutions est d'intérêt primordial, mais pas nécessairement l'existence, l'âge, le contenu et l'indépendance des lois et des agences de la concurrence. En plus, l'étude suggère qu'à long terme, l'introduction du droit de la concurrence est susceptible de contribuer à améliorer la qualité globale de l'organisation.

¹ Voigt, S. (2009). The Effects of Competition Policy on Development – Cross-Country Evidence Using Four New Indicators. *Journal of Development Studies*, 45(8), 1225–1248.
Récupéré sur <http://www.tandfonline.com/loi/fjds20>

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

- **Etude Marwa M. Gomaa (2014)¹ :**

Cette étude tentait d'analyser l'impact de la concurrence sur la croissance économique et de tester si cet impact peut évoluer en fonction de l'écart technologique entre le pays observé et le pays leader technologique. En utilisons une estimation par les données de panel sur un échantillon de 115 pays couvrant la période 1995-2010, et en contrôlant les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord (MENA).

Pour cela, cette étude suggère *l'indice de liberté des affaires* (business freedom index) et *l'indice de liberté commerciale* (Trade freedom index) comme variables proxys des pressions concurrentielles. Du coup, l'indice de liberté des affaires est proposé comme indicateur des pressions concurrentielles du marché national dues à l'existence d'autres producteurs ou à l'entrée de nouvelles entreprises, tandis que l'indice de liberté commerciale est suggéré comme une mesure de la concurrence possible provenant du marché international à travers l'offre de produits étrangers importés sans barrières commerciales. Ce travail prend en compte aussi *l'éloignement de la frontière technologique* comme un possible déterminant de la croissance économique.

Les résultats montrent qu'une concurrence nationale accrue, stimulée par la liberté des affaires à tendance à entraver le taux de croissance d'une économie indépendamment de la distance du pays par rapport à la frontière technologique. Cependant, cet effet est presque négligeable pour les pays de la région MENA. D'autre part, l'impact des pressions concurrentielles des marchés internationaux, mesuré par la liberté des échanges, dépend de l'écart technologique du pays. En particulier, les résultats montrent que la liberté commerciale a un impact négatif plus important sur la croissance à mesure que les pays se rapprochent de la frontière technologique. Un tel impact de la liberté commerciale sur la croissance s'applique à tous les pays, y compris ceux de la région MENA.

¹ Goumaa, M. (2014). Competition and Economic Growth: An Empirical Analysis with Special Reference to MENA Countries. *Topics in Middle Eastern and African Economies*, 16(2), 192-213.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

1.2 Le rôle de la performance institutionnelle dans la croissance économique :

▪ Étude de Stephen Knack et Philip Keefer (1995) ¹:

L'objectif de cette étude est d'une part, de comparer les performances de la violence politique et des variables du Gastil utilisées dans la littérature précédente contre les variables utilisées dans cet article et d'une autre part, estimer l'influence des institutions (plus précisément les droits de propriété) sur la croissance économique et sur l'investissement. L'étude porte sur des données allant de 1974 jusqu'à 1989 pour 97 pays.

Les auteurs ont utilisé deux variables institutionnelles dans les régressions de croissance capturant la sécurité des droits de propriété et l'exécution des contrats à l'aide de cinq indicateurs : (1) l'état de droit ; (2) La corruption au gouvernement ; (3) qualité bureaucratique ; (4) la protection contre les risques d'expropriation et (5) la répudiation des contrats. Ces indicateurs proviennent de l'ensemble de données international Country Risk Guide (ICRG) et Business Environmental Risk Intelligence (BERI).

Ils ont également utilisé quatre indicateurs : (1) l'applicabilité des contrats ; (2) la qualité des infrastructures ; (3) les potentiels de nationalisation et (4) les retards bureaucratiques.

Les résultats ont montré que :

- ✓ la violence politique et les indicateurs de libertés politiques et civiles du Gastil ne sont pas des indicateurs suffisants de la qualité des institutions qui protègent les droits de propriété.
- ✓ Les institutions qui protègent les droits de propriété sont essentielles à la croissance économique et à l'investissement.
- ✓ Lorsque les institutions sont contrôlées, des preuves plus solides émergent en faveur d'une convergence conditionnelle.

¹ Knack, S., & Keefer, P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*, 7(3), 207-227.
Doi : 10.1111/j.1468-0343.1995.tb00111.x

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

▪ Étude de Louise Grogan et Luc Moers (2001)¹ :

Cet article examine l'importance des institutions en tant que déterminant de la croissance et de l'investissement direct étranger (IDE) dans 25 pays en transition pour la période 1990-1998. Pour ce fait, les auteurs ont opté pour de simples régressions OLS (moindres carrés ordinaires) de la croissance et de L'IDE expliqués par chacune des quatre variables institutionnelles choisies (État de droit, Droit des investissements, Droits de propriété, Société civile) à tour de rôle.

Les résultats de ce papier montrent que la qualité des institutions, en particulier, les institutions formelles sont importantes pour la croissance et l'IDE, ce dernier étant lui-même important pour le premier. Cette étude suggère que dans les pays en transition, plus que la nécessité de la stabilisation macroéconomique et la libéralisation économique proposée par la littérature existante, le renforcement des institutions est primordial pour soutenir la croissance économique.

▪ Étude de Tjaša Redek et Andrej Sušjan (2005)² :

L'objectif de cet article est d'analyser l'importance de la qualité institutionnelle pour la performance économique dans les économies en transition. Les auteurs tentent de contester l'évidence du modèle : *meilleures institutions, meilleures performance économique*.

L'étude porte sur 24 pays en transition durant la période 1995-2002. Dans l'analyse, deux ensembles de données sont utilisés : l'Heritage Foundation Index qui est une évaluation globale de dix domaines en tant que tels de bons indicateurs de la qualité institutionnelle et des données économiques obtenues de l'Economist Intelligence Unit. Pour effectuer cette analyse, les auteurs ont procédé en 3 étapes : premièrement, une simple analyse de corrélation a montré que la performance économique et la qualité institutionnelle sont

¹ Grogan, L., & Moers, L. (2001). Growth empirics with institutional measures for transition countries. *Economic Systems*, 25, 323-344

² Redek, T., & Sušjan, A. (2005). The Impact of Institutions on Economic Growth: The Case of Transition Economies. *Journal of Economic Issues*, 39(4), 995-1027.

Récupéré sur <http://dx.doi.org/10.1080/00213624.2005.11506864>

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

fortement corrélées. Puis, pour confirmer la validité de ces résultats (qui souffrent de nombreux inconvénients), une analyse de données de panel a été effectuée, et les données ont une fois de plus souligné l'importance de la qualité institutionnelle. Les résultats suggèrent une fois de plus que la qualité institutionnelle est l'un des facteurs contribuant à la performance économique, mesurée en production. Enfin, pour vérifier si la relation est robuste ou simplement un résultat chanceux de la spécification, une analyse de sensibilité a été effectuée. La robustesse a été confirmée. Les institutions affectent la performance économique dans les économies en transition.

Les résultats ont montré que les institutions jouent un rôle à la fois dans la détermination du PIB par habitant et dans la détermination des taux de croissance.

- **Étude de Thorsten Beck et Luc Laeven (2006)¹:**

Ce document évalue l'importance du développement institutionnel pour la croissance économique dans 24 économies en transition. En mettant l'accent sur les raisons pour lesquelles le renforcement des institutions a différé d'une économie en transition à l'autre. Pour cela (Beck & Laeven, 2006) ont identifié la dépendance aux ressources naturelles et l'expérience historique de ces pays pendant le socialisme comme des déterminants majeurs du renforcement des institutions pendant la transition.

Les auteurs ont opté donc d'une étude économétrique dont ils ont choisi la dépendance aux ressources naturelles et les années sous le socialisme comme variables explicatives. Aussi, pour mesurer le développement institutionnel, ils ont utilisé la moyenne des six indicateurs de gouvernance proposés par Kaufman, Kraay et Mastruzzi(2004).

Cette étude a montré que les économies basées sur les ressources naturelles et ayant des élites socialistes plus enracinées. Les résultats ont révélé que ces derniers étaient moins susceptibles de connaître la mise en place d'institutions compatibles avec le marché. Elle

¹ Beck, T., & Laeven, L. (2006). Institution building and growth in transition economies. *Journal of Economic Growth*, 11(2), 157-186.
Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/40216092>

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

confirme alors que la dépendance vis-à-vis des ressources naturelles et les années sous le socialisme expliquent la variation de la vitesse de création d'institutions compatibles avec le marché.

▪ **Étude de Vinh Dang (2009)¹ :**

Cet article analyse les effets des institutions politiques et économiques sur l'efficacité des économies en transition au cours de la période 1995-2005 en utilisant un panel de 28 pays en transition.

En appliquant la technique d'analyse des frontières stochastiques, cet article a confirmé les effets positifs des institutions économiques et politiques tels que mesurés respectivement par l'indice de liberté économique (Heritage Fondation) et l'indice Freedom House. Cependant, les pays en transition d'Asie de l'Est sont plus efficaces que les pays en transition d'Europe centrale et orientale ou de l'ex-Union soviétique.

▪ **Étude de Becherair, Amrane (2014)² :**

Encore, cet article a pour objectif d'examiner l'impact des institutions sur les taux de croissance économique, mais cette fois sera sur les pays de la région MENA. L'auteur a utilisé un modèle d'analyse économétrique par les données de panel sur la période 1995-2012. Dans le cadre du modèle de croissance néoclassique.

Cette étude intègre quatre mesures des institutions. :

1. la gouvernance mesurée comme une simple moyenne de six indicateurs de gouvernance relatifs aux travaux fondateurs de Kaufmann et al (2005) ;
2. la liberté politique est calculée comme la moyenne simple des indicateurs des libertés civiles et des droits politiques ;

¹ Dang, V. (2009). Institutions and Efficiency in Transition Economies. Economics and Finance Working Paper, Brunel University, 9-32.

Récupéré sur <http://bura.brunel.ac.uk/handle/2438/5118>

² Becherair, A. (2014). Institutions and Economic Growth in the MENA Countries: An Empirical Investigation by Using Panel data model. *MPRA Paper 57683, University Library of Munich, Germany.*

Récupéré sur <https://ideas.repec.org/p/pramprapa/57683.html>

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

3. la sécurité des droits de propriété mesurée comme une moyenne simple de deux indicateurs : risque de répudiation des contrats et risque d'expropriation ;
4. Consommation publique en pourcentage de la consommation totale.

Les résultats suggèrent que la sécurité des droits de propriété est l'institution la plus importante qui explique les variations des taux de croissance économique. Comme, ils confirment que la consommation publique a un effet négatif et significatif sur la croissance économique, indiquant que les gouvernements plus petits sont « meilleurs » dans les pays de la région MENA.

▪ **Étude de Saima Nawaz (2015)¹ :**

Cette étude tente d'examiner l'impact de diverses institutions sur la croissance économique en utilisant des données de panel pour 56 pays sur la période 1981-2010.

Pour mesurer la qualité des institutions, l'auteur a utilisé six indicateurs de l'ensemble de données ICRG, qui est censé influencer la croissance et être à la hauteur de la définition des institutions. Les six indicateurs sont les suivants : stabilité du gouvernement, profil d'investissement, contrôle de la corruption, loi et ordre, responsabilité démocratique et Qualité de la bureaucratie.

Afin de bien mener, cette recherche (Nawaz, 2014) a utilisé un ensemble de données de panel de 56 pays sur la période 1981-2010 avec des valeurs prises à un intervalle de cinq ans. L'ensemble des 56 pays inclus dans l'échantillon global a été divisé en deux sous-groupes en fonction du niveau de revenu. Les pays à revenu faible et intermédiaire inférieur appartiennent principalement à la catégorie des pays en développement, tandis que les pays à revenu intermédiaire supérieur et supérieur sont qualifiés de pays développés.

L'estimation empirique des effets des institutions, sur la croissance économique, a montré que l'amélioration de la qualité institutionnelle conduit à une accélération de la croissance.

¹ Nawaz, S. (2014). Growth effects of institutions: A disaggregated analysis. *Economic Modelling*, 45, 118-126. Récupéré sur <http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2014.11.017>

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

L'analyse révèle également que l'impact des institutions sur la croissance est relativement plus important dans les pays développés que dans les pays en développement.

- **Etude d'Oanh Kim Thi Tran, Hac Dinh Le and & Hong Viet Nguyen (2021)¹ :**

À travers ce papier (Tran, Le, & Nguyen, 2021) ont essayé d'examiner l'incidence de la qualité institutionnelle sur la croissance économique en prenant 48 pays de l'Asie durant la période 2005-2018.

Le document analyse les déterminants de la croissance économique en fonction des facteurs suivant : la qualité institutionnelle, les dépenses publiques, l'investissement privé, l'ouverture commerciale, la force de travail, l'inflation et l'infrastructure. Chacun des facteurs est représenté par une variable indépendante sauf la qualité institutionnelle, qu'elle utilise l'index CPIA (*Country Policy and Institutional Assessment*).

Les résultats de l'estimation ont montré que la qualité institutionnelle présente un facteur clé de la croissance économique. Cependant, dans les pays asiatiques à faible revenu, de meilleures institutions semblent être plus efficaces pour promouvoir la croissance que les pays à revenu élevé. En outre, l'article révèle également une relation non linéaire entre les institutions et la croissance économique.

2. Etude empirique : méthodologie et données

Pour déterminer l'impact simultané de la concurrence et de la présence de performantes institutions sur la croissance économique des économies en transition, nous allons dans un premier temps, présenter une analyse graphique de nos variables d'intérêt. Puis, nous effectuons la modélisation de notre modèle économétrique, en utilisant un panel de 30 pays en transition sur la période 1996-2019. Il s'agit d'un échantillon hétérogène dans la mesure où il est composé de pays appartenant à des régions différentes et qui ont des institutions

¹ Tran, O., Le, H., & Nguyen, A. (2021). Role of institutional quality in economic development: A case study of Asian countries. *Problems and Perspectives in Management*, 19(2), 357-369.
Récupéré sur [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.19\(2\).2021.29](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.19(2).2021.29)

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

différentes (on insiste ici surtout sur les conditions initiales à la transition). Les pays sélectionnés sont répartis en 4 échantillons dont :

- Le premier échantillon concerne les pays de l'Europe de l'Est, regroupe dix (10) pays : République slovaque, Bulgarie, Hongrie, Pologne, Slovénie, République tchèque, Roumanie, Croatie, Macédoine, Albanie.
- Le deuxième échantillon concerne les pays de L'Afrique du Nord, contient neuf (09) pays : Algérie, Maroc, Tunisie, Egypte, Jordanie, Arabie Saoudite, Oman, Iran, Bahreïn.
- Le troisième échantillon concerne les pays de L'Amérique latine, regroupe cinq (04) pays : Chili, Mexique, Brésil, Argentine.
- Le quatrième échantillon concerne les pays de L'Asie, regroupe sept (07) pays : Chine, Vietnam, Cambodge, Malaisie, Indonésie, Philippines, Thaïlande.

Notre échantillon s'étend sur la période allant de 2002 à 2019, ce choix de la période est justifié par le fait qu'à partir des années 2000, les résultats de la transition économique ont commencé à se manifester. Ainsi, qu'à partir de là l'importance des institutions s'est renforcée.

2.1 Description des variables du modèle :

Dans cette étude, nous optons à modéliser la croissance économique par un certain nombre de variables, qui sont : variables liées à l'aspect économique de la concurrence, variables institutionnelles décrivant la performance institutionnelle et enfin, variables de contrôle. Basant sur un cadre théorique et empirique, notre modèle s'écrit comme :

$$\text{PIB_PAR_HABITANT} = \text{variable liée à la concurrence} + \text{variable institutionnelle} \\ + \text{Variables du contrôle}$$

Nos variables se présentent comme suit :

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Produit intérieur brut par habitant : Conformément à la littérature empirique sur la croissance, notre principal indicateur de la croissance économique est la croissance du produit intérieur brut (PIB) par habitant. Cet indicateur, qui est l'un des indicateurs clés de la performance économique, mesure l'activité économique ou le revenu par personne¹. En effet, le PIB par habitant est un indicateur général du niveau de bien-être économique. Le PIB par habitant est le produit intérieur brut divisé par la population en milieu d'année. Il est calculé par la somme de la valeur ajoutée brute de tous les producteurs résidents d'une économie plus toutes taxes sur les produits et moins les subventions non incluses dans la valeur des produits.

i. Variables liées à la concurrence :

La concurrence dépend largement des barrières à l'entrée, qui empêchent les nouvelles entreprises d'entrer sur le marché. Une prémisse de base de la concurrence intense est que l'entrée sur le marché est assez facile. Cela devrait s'appliquer aux entrants nationaux et étrangers. Par conséquent, la concurrence devrait être associée à l'ouverture de nouvelles entreprises et à l'absence de barrières bureaucratiques aux barrières commerciales internationales. Du ce fait, on va utiliser dans cette étude, l'indice de liberté économique et l'indice de liberté commerciale comme indicateurs de la pression de la concurrence sur les marchés nationaux et étrangers². Le principal avantage de ces indices est qu'ils sont disponibles pour un grand nombre de pays et pour une série chronologique importante, de sorte qu'ils peuvent être utilisés pour analyser l'effet de la concurrence sur la croissance à l'échelle de l'économie dans une perspective dynamique.

L'indice de liberté économique (business freedom index) : est un indicateur global de l'efficacité de la réglementation gouvernementale des entreprises. Le score quantitatif de chaque pays varie entre 0 et 100, 100 correspondant à l'environnement commercial le plus libre. *L'indice de liberté économique* est un ensemble de 10 indicateurs économiques qui permet de mesurer la liberté économique dans les différents pays du Monde. Mesurant la

¹ OCDE. (2009). *Évolution du PIB par habitant*. Paris : Éditions OCDE. Récupéré sur <https://doi.org/10.1787/factbook-2008-90-fr>

² Goumaa, M. (2014). Op, cite. p201

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

difficulté de démarrer, d'exploiter et de fermer une entreprise, sur la base des données de l'étude Doing Business de la Banque mondiale. En conséquence, cet indice est proposé comme indicateur des pressions concurrentielles du marché intérieur dues à l'existence d'autres producteurs ou à l'entrée de nouvelles entreprises.

L'indice de liberté commerciale (Trade freedom index) : La liberté commerciale est une mesure composite de l'absence de barrières tarifaires et non tarifaires qui affectent les importations et les exportations de biens et de services. Le score de liberté commerciale est basé sur deux entrées, à savoir le taux de droit moyen pondéré par les échanges et les barrières non tarifaires. Le score quantitatif pour chaque pays varie entre 0 et 100, les scores les plus élevés correspondant aux barrières les plus faibles. En conséquence, l'indice de liberté commerciale est suggéré comme mesure de la concurrence possible provenant du marché extérieur par l'offre de produits étrangers importés sans barrières commerciales.

ii. Variables institutionnelles :

L'indice des droits de propriété : Des droits de propriété suffisamment protégés contribuent à la diminution des coûts de transaction et font donc booster la croissance économique. L'indice des droits de propriété évalue la capacité des individus à accumuler des biens privés, garantis par des lois claires qui sont pleinement appliquées par l'État. Il mesure le degré auquel les lois d'un pays protègent les droits de propriété privée et le degré auquel son gouvernement applique ces lois. Il évalue également la probabilité que la propriété privée soit expropriée et analyse l'indépendance du pouvoir judiciaire, l'existence de la corruption au sein du système judiciaire et la capacité des particuliers et des entreprises à faire respecter les contrats. Le score quantitatif pour chaque pays varie entre 0 et 100, plus la protection juridique de la propriété est certaine, plus le score d'un pays est élevé ; de même, plus les risques d'expropriation de biens par le gouvernement sont grands, plus le score d'un pays est faible. Les pays qui se situent entre deux catégories peuvent recevoir un score intermédiaire.

Efficacité des pouvoirs publics (GE) : L'efficacité du gouvernement reflète les perceptions de la qualité des services publics, la qualité de la fonction publique et le degré de son

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

indépendance vis-à-vis des pressions politiques, de la qualité de la formulation et de la mise en œuvre des politiques et de la crédibilité de l'engagement du gouvernement envers ces politiques. L'efficacité du gouvernement a des valeurs comprises entre -2,5 et 2,5 et lorsque cette valeur se rapproche de 2,5, l'efficacité du gouvernement augmente cependant, à l'approche de -2,5, l'efficacité du gouvernement diminue.

État de droit (RL) : L'état de droit saisit les perceptions de la mesure dans laquelle les agents ont confiance et respectent les règles de la société, et en particulier la qualité de l'exécution des contrats, les droits de propriété, la police et les tribunaux, ainsi que la probabilité de criminalité et de violence. L'état de droit prend ses valeurs entre -2,5 et 2,5 et à mesure que cette valeur approche de 2,5, l'état de droit augmente cependant, au contraire il diminue

Qualité de la réglementation (RQ) : Cet indicateur mesure la capacité du gouvernement à formuler et à mettre en œuvre des politiques et des réglementations judicieuses qui permettent et favorisent le développement du secteur privé.

iii. Variables du contrôle :

L'ensemble des variables de contrôle comprend : le capital humain et le capital physique (deux variables qui se sont avérées être de solides déterminants de la croissance), la stabilité macroéconomique (mesuré dans notre modèle par l'inflation et les dépenses publiques). Ces variables ont été fréquemment utilisées dans la littérature sur la croissance (Mankiw, Romer, & Weil, 1992 ; Barro & Lee, 1996).

Investissement : mesuré par la formation brute de capitale fixe (% du PIB). La formation brute de capital fixe (FBCF), aussi appelée "investissement", se définit comme l'acquisition d'actifs fixes produits (incluant l'achat d'actifs d'occasion) et la production de tels actifs par les producteurs pour leur propre usage, minorées des cessions.

Inflation : l'inflation mesurée par l'indice des prix à la consommation (IPC) comme proxy de la stabilité macro-économique.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Dépenses publiques : mesure le volume du secteur public (% du PIB). Cet indicateur présente un déterminant important de la croissance des pays en transition.

Capital humain : Le taux brut de scolarisation dans l'enseignement secondaire. Il est considéré comme un déterminant fondamental de la croissance dans la théorie de croissance néoclassique.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Tableau N° IV -1 : Définitions et sources des variables

<i>Intitulée de la variable</i>	<i>Désignation de la variable</i>	<i>Source</i>
Logarithme du produit intérieur brut par habitant	LPIB_H	World Bank
l'indice de liberté économique (business freedom index)	TRADE_FREE	The Heritage Foundation
l'indice de liberté commerciale (Trade freedom index)	BUSS_FREE	
Droits de propriété	DROIT_PROP	
Efficacité des pouvoirs publics	GE	The Worldwide Governance Indicators (WGI)
État de droit	RL	
Qualité de la réglementation	RQ	
Investissement	INVST	World Bank
Inflation	INF	
Dépenses publiques	GOV_EXP	
Capital humain	KH	

Source : Auteur

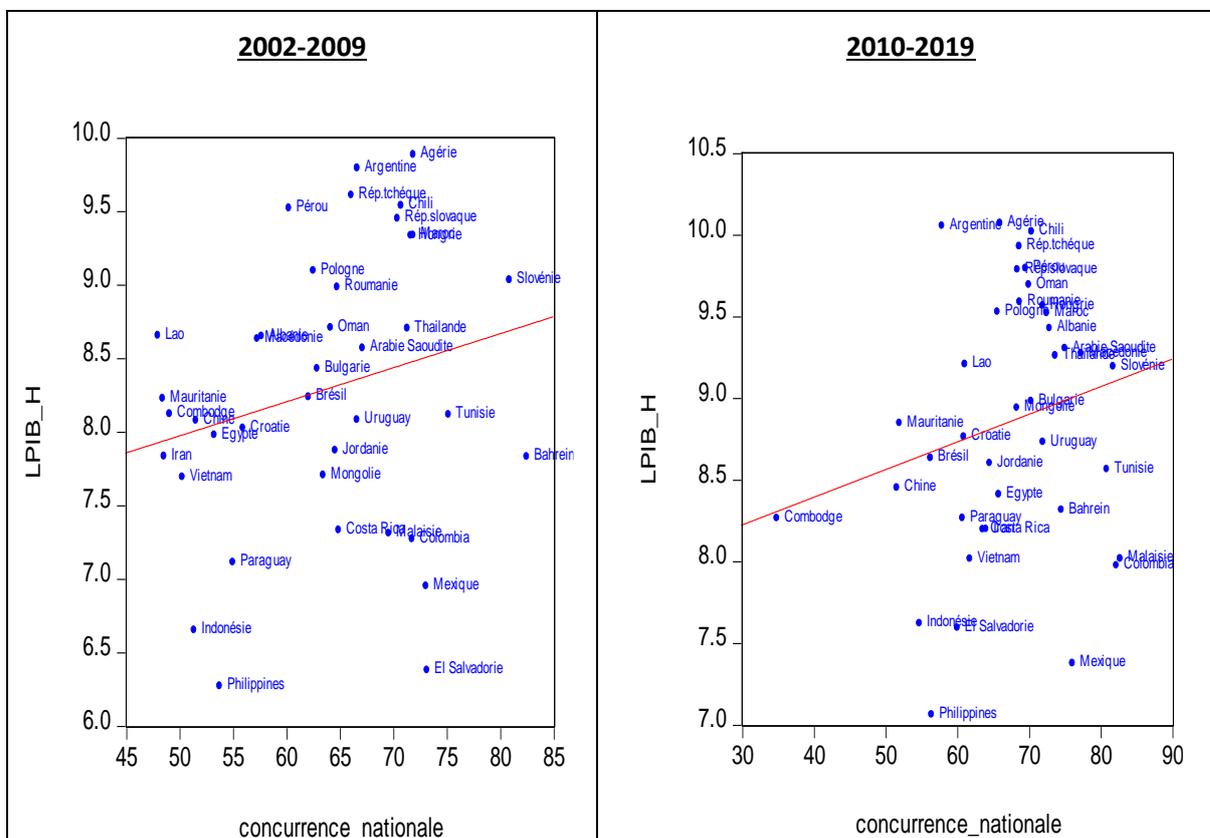
1.1 Analyse graphique de l'impact de la concurrence et de la performance institutionnelle sur la croissance économique des économies en transition :

Dans cette partie, nous allons analyser la relation entre nos variables explicatives (exogènes), représentées par les variables institutionnelles, les variables représentant de la concurrence et les variables de contrôle avec notre variable à expliquer (endogène), présenté par la croissance économique qui est mesurée par le taux de croissance du PIB par habitant dans les pays en transition. Pour ce faire, nous allons présenter les courbes de dispersion et la régression de ces variables. Nous avons choisi d'effectuer cette analyse sur deux périodes 2002-2009 et 2010-2019 afin d'observer l'effet des réformes entrepris dans ces pays.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Concurrence nationale (business-free) :

Graphique N° IV -1 : Relation entre la concurrence nationale et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).



Source : Auteur à partir du traitement de données par EVIEW

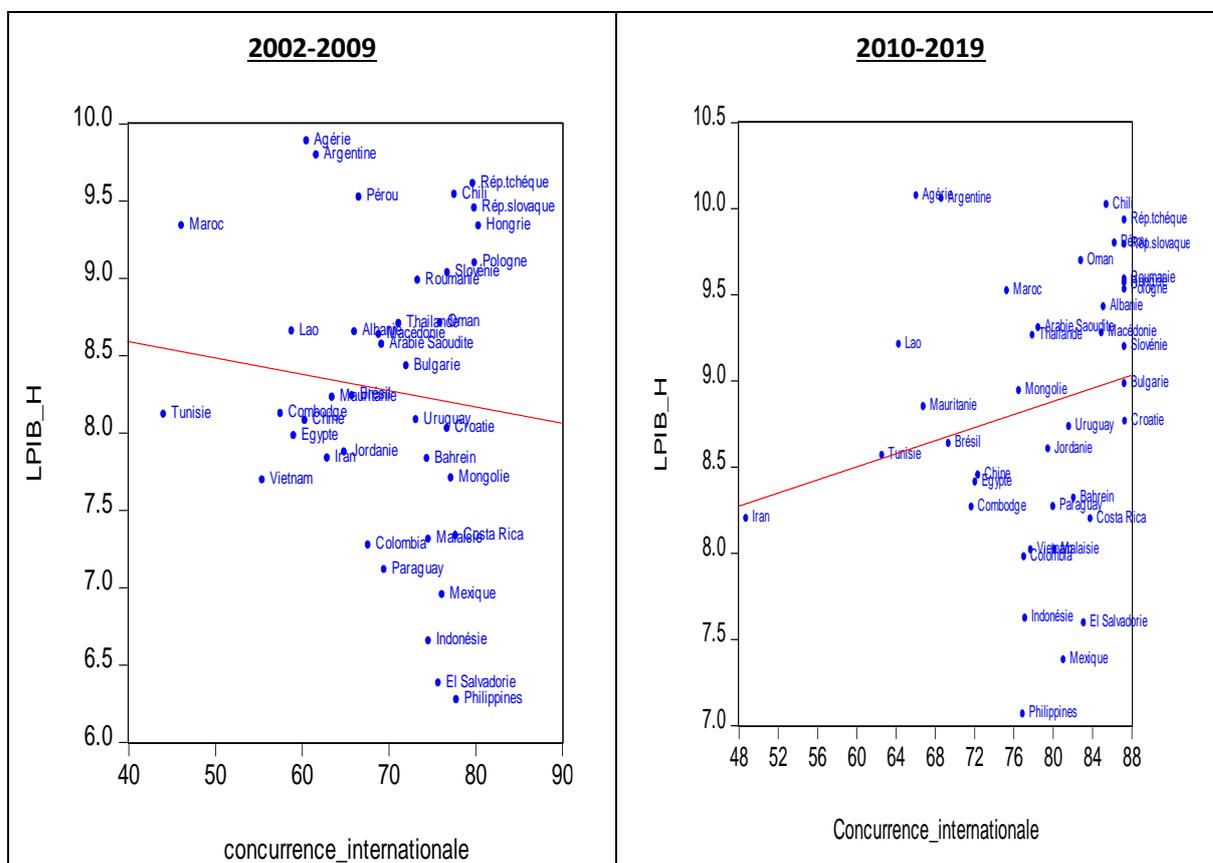
Les graphiques ci-dessus montrent les diagrammes de dispersion de la concurrence nationale et la croissance économique des pays en transition avec la ligne de régression la mieux adaptée tracée au-dessus sur deux périodes (2002-2009) et (2010-2019).

Les courbes de dispersion montrent une faible corrélation positive entre la concurrence nationale et la croissance au cours des deux périodes estimées à (0.2). Quant au coefficient de détermination, qui représente le carré du coefficient de corrélation, est estimé à (0.04). Ce qui signifie que la compétitivité nationale explique 4% de la croissance économique des pays en transition.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Concurrence internationale (Trade free) :

Graphique N° IV -2 : Relation entre la concurrence internationale et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).



Source : Auteur à partir du traitement de données par EVIEWS

Les graphiques ci-dessus présentent la contribution de la concurrence internationale à la croissance économique des pays en transition sur deux périodes (2002-2009) et (2010-2019). La courbe de dispersion indique qu'il existe une relation négative entre la compétitivité internationale et de la croissance économique estimé à (-0,1) sur la période (2002-2009). Le coefficient de détermination est estimé à (0,01) cela signifie qu'au cours de la première période, la croissance de la concurrence internationale a conduit à une diminution de la part du PIB par habitant d'environ 1%.

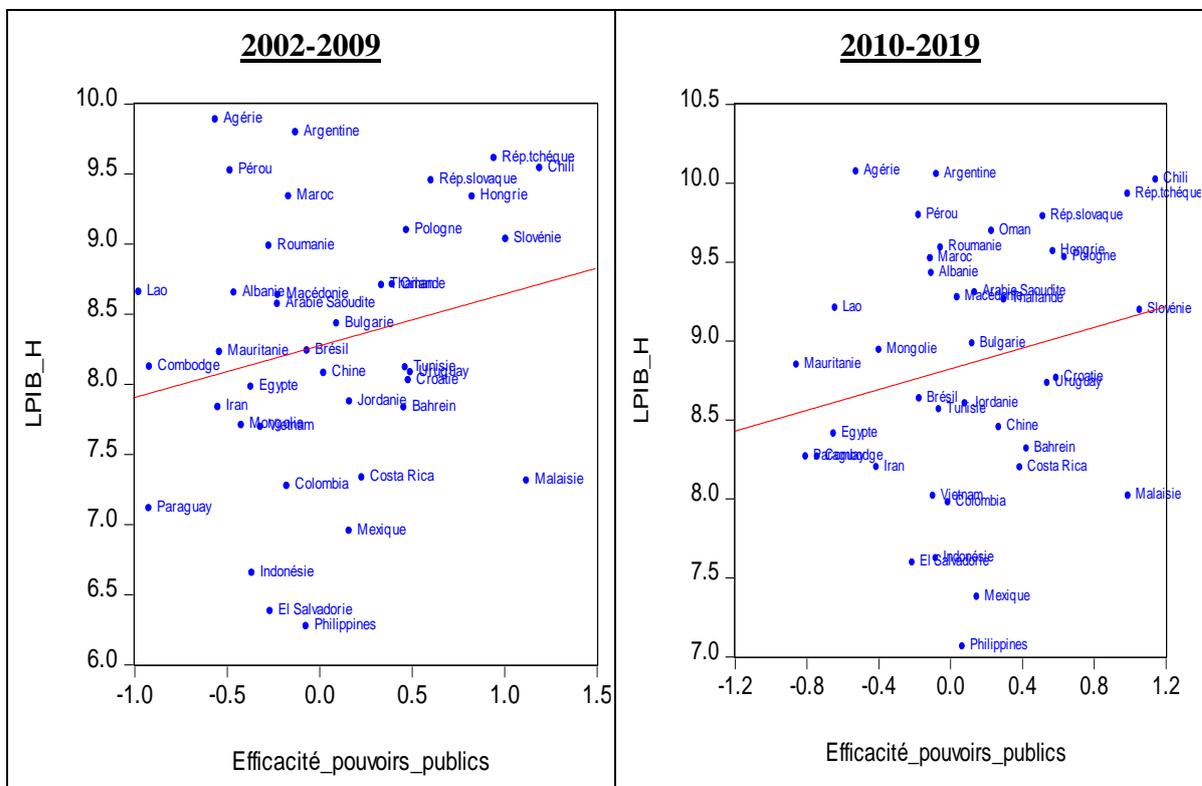
En revanche, cette tendance négative est devenue positive sur la deuxième période (2010-2019). Le coefficient de régression est estimé donc à (0.2074) et le coefficient de détermination à (0.043), ce qui signifie qu'au cours de cette période, la concurrence

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

internationale explique 4% de la croissance économique. Ce changement est dû aux réformes entreprises dans les pays en transition afin de s'ouvrir aux marchés internationaux. Notamment, dans un contexte de concurrence mondiale croissante, de nombreux pays en transition ont réussi à modifier leur structure initiale d'exportation et à s'orienter vers des biens et services à plus forte intensité de savoir et de technologie, ce qui a renforcé leur position concurrentielle¹. Aussi, avec la fin des années 2000, la plupart de ces pays ont adhéré à l'OMC.

Efficacité des pouvoirs publics (GE) :

Graphique N° IV -3 : Relation entre l'efficacité des pouvoirs publics et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).



Dans ces graphiques représentatifs de la contribution de l'efficacité des pouvoirs publics à la croissance économique des pays en transition, nous remarquons que cette relation présente

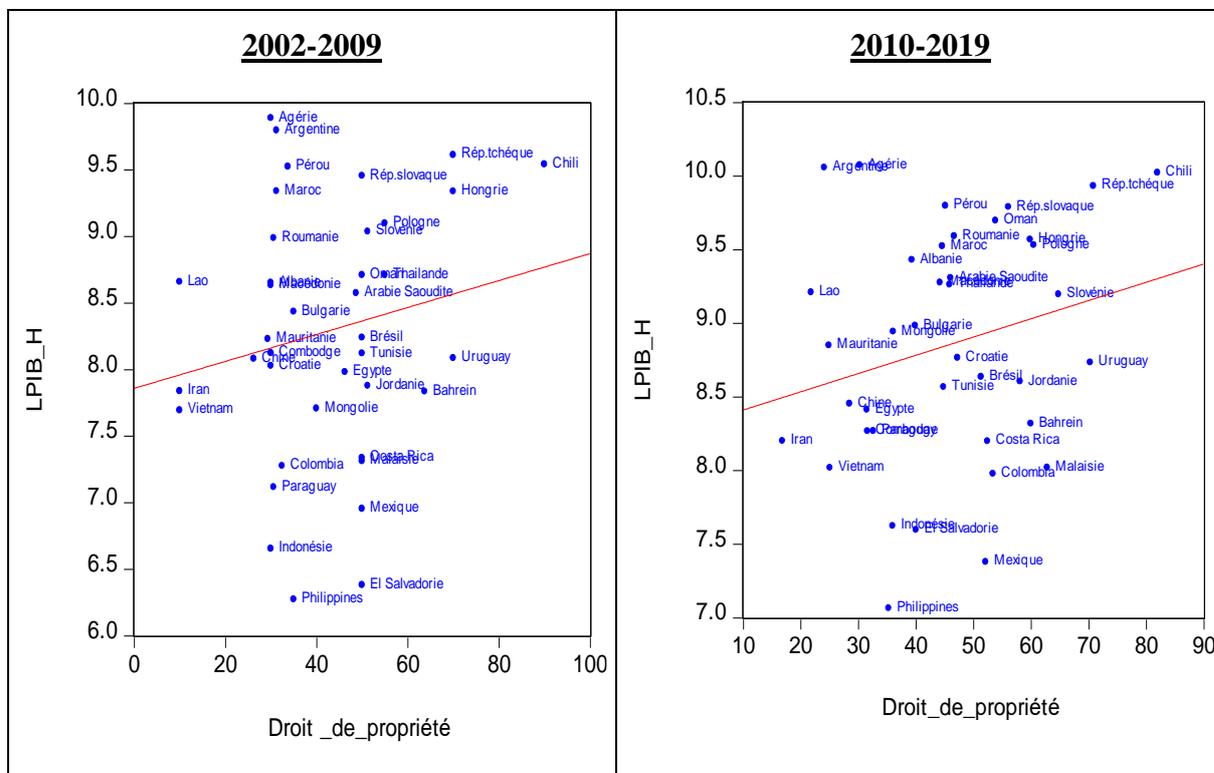
¹ Mulliqi, A., Adnett, N., Hisarciklilar, M., & Rizvanol, A. (2018). Human Capital and International Competitiveness in Europe, with Special Reference to Transition Economies. *Eastern European Economics*, 56(6), 541-563. p543

Récupéré sur <https://dx.doi.org/10.1080/00128775.2018.1502612>

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Droits de propriété (DP) :

Graphique N° IV -5 : Relation entre les droits de propriété et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).



Source : Auteur à partir du traitement de données par EVIEWS

Les graphiques ci-dessus présentent la contribution des droits de propriété à la croissance économique des pays en transition sur deux périodes (2002-2009) et (2010-2019).

Les courbes de dispersion montrent une faible corrélation positive entre les droits de propriété et la croissance au cours des deux périodes estimées en moyenne à (0,2). Quant au coefficient de détermination est estimé à (0.0546) donc les droits de propriété expliquent la croissance économique des économies en transition à 5,46%.

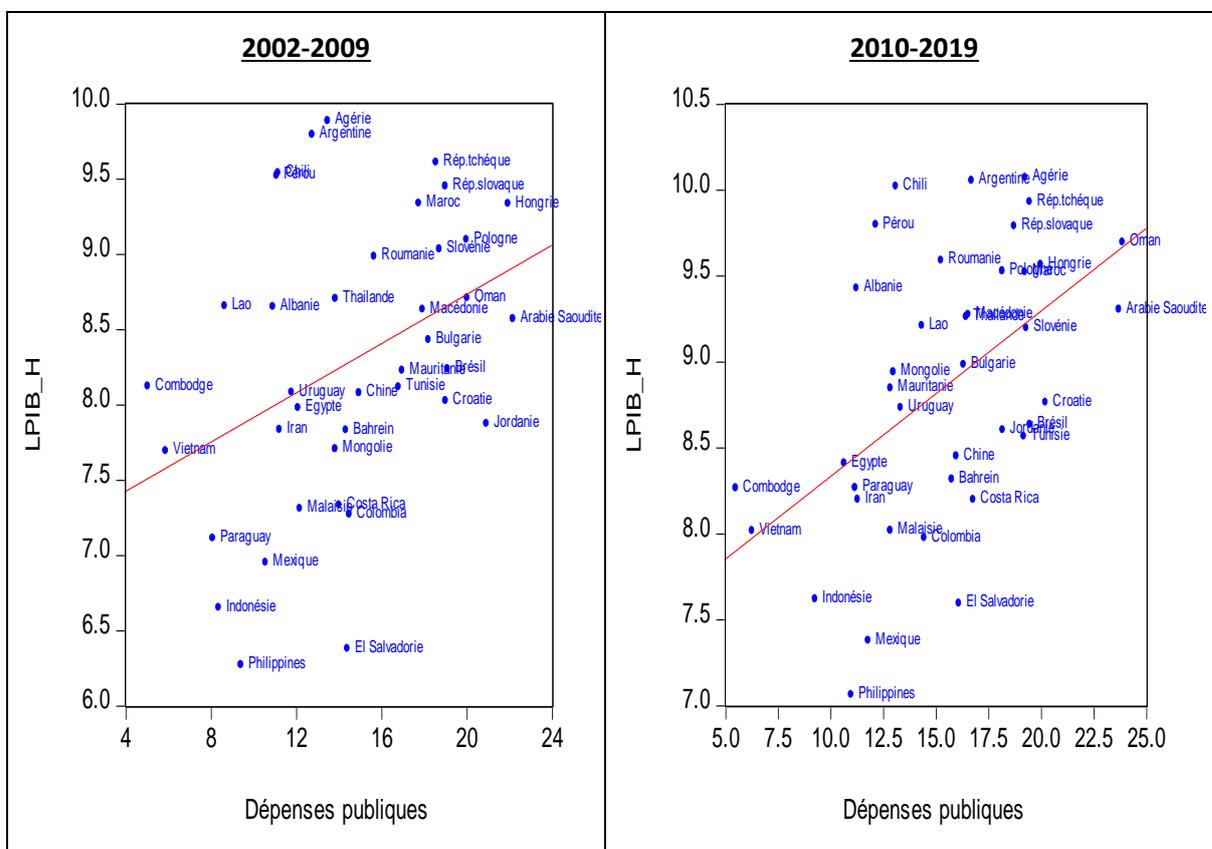
Qualité de la réglementation (RQ) :

Graphique N° IV -6 : Relation entre la qualité de la réglementation et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Dépenses publiques :

Graphique N° IV -7 : Relation entre la qualité de la réglementation et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).



Source : Auteur à partir du traitement de données par EVIEWS

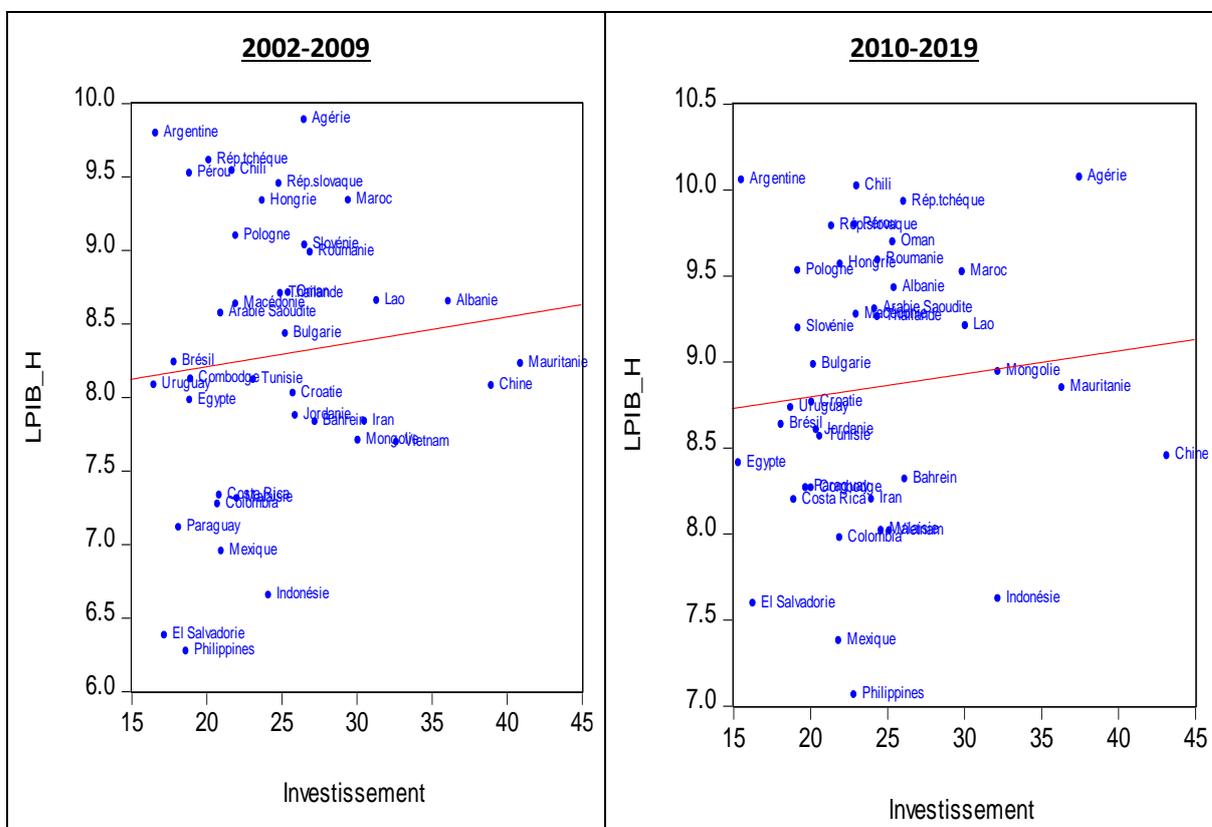
Les graphiques ci-dessus montrent les diagrammes de dispersion des Dépenses publiques et de la croissance économique des pays en transition avec la ligne de régression la mieux adaptée tracée au-dessus sur deux périodes (2002-2009) et (2010-2019).

Cette relation présente une droite de régression positive avec une forte corrélation pour la plupart des pays de la région. Sur la deuxième période, les dépenses publiques présentent un coefficient de corrélation de (0,51069) et un coefficient de détermination estimé à (0,2608), donc les dépenses publiques expliquent la croissance économique des pays en transition à 26,08%.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Investissement :

Graphique N° IV -8 : Relation entre la qualité de la réglementation et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).



Source : Auteur à partir du traitement de données par EVIEWS

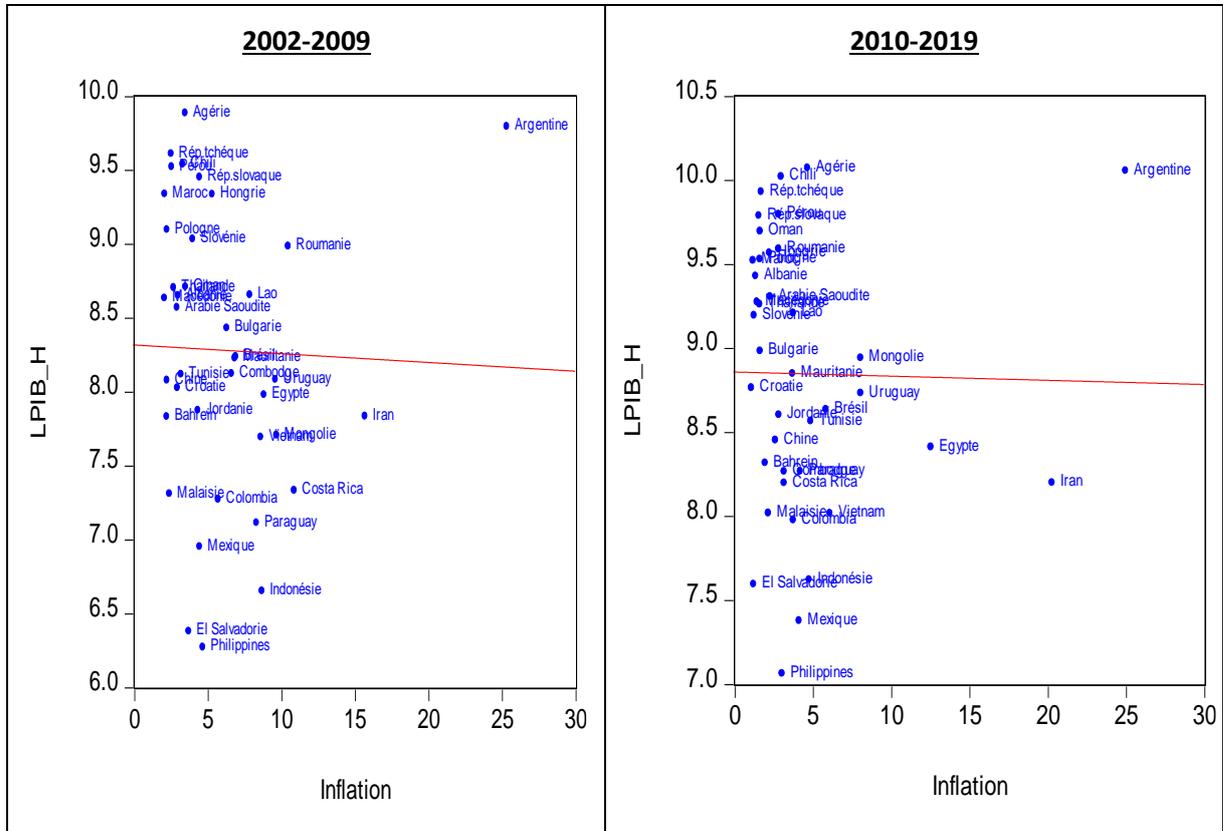
Les graphiques ci-dessus montrent les diagrammes de dispersion de l'investissement et de la croissance économique des pays en transition avec la ligne de régression la mieux adaptée tracée au-dessus sur deux périodes (2002-2009) et (2010-2019).

Cette relation présente une droite de régression positive avec une faible corrélation pour la plupart des pays de la région. Sur la deuxième période, les investissements présentent un coefficient de corrélation de (0,1008) et un coefficient de détermination estimé à (0.0101), donc les dépenses publiques expliquent la croissance économique des pays en transition à 1,01%.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPIRIQUE

Inflation :

Graphique N° IV -9 : Relation entre la qualité de la réglementation et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).



Source : Auteur à partir du traitement de données par EVIEWS

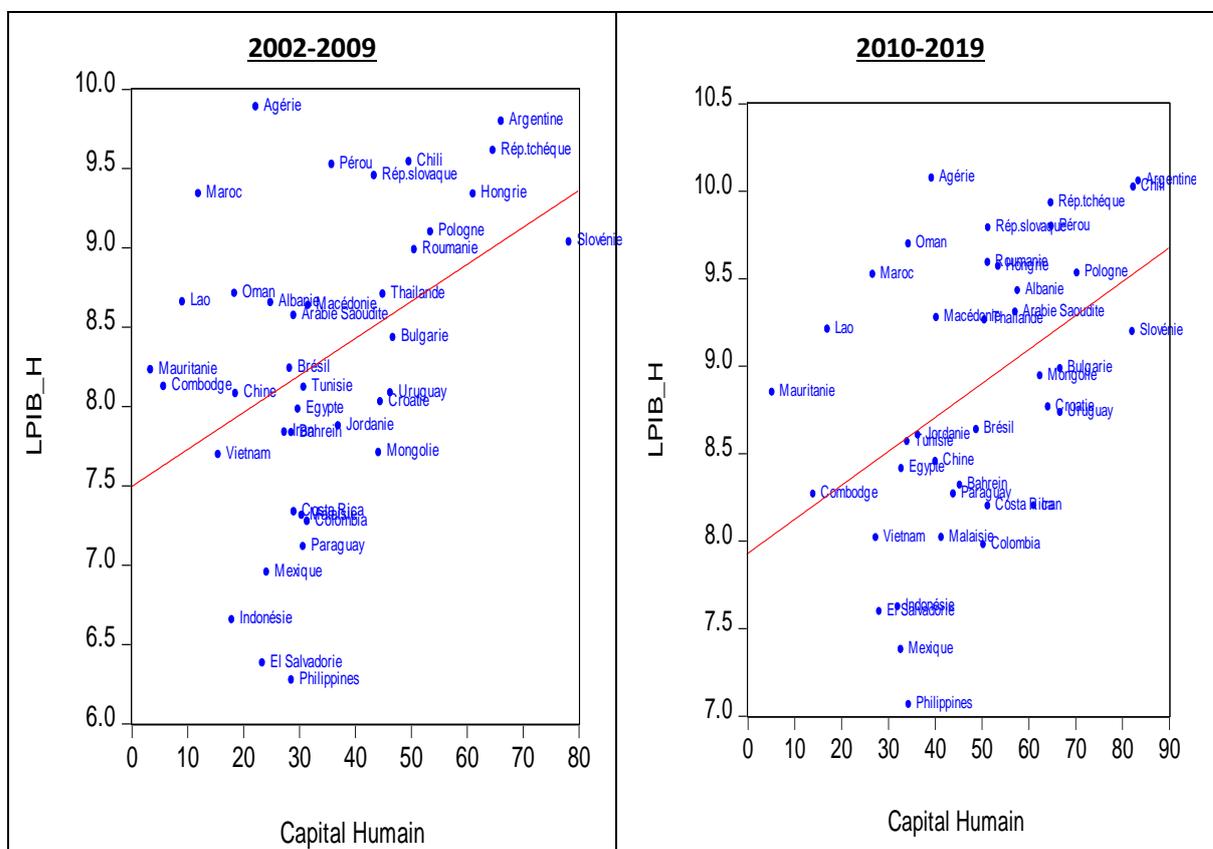
Le graphique ci-dessus présente la contribution de l'inflation à la croissance économique des pays en transition. Cette relation présente une droite de régression négative avec une faible corrélation pour la plupart des pays de la région sur les deux périodes, estimé en moyenne à (0,028).

L'inflation présente un coefficient de détermination de (0,0113), donc elle explique la croissance économique des pays en transition à 13%.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Capital humain :

Graphique N° IV -10 : Relation entre la qualité de la réglementation et la croissance économique dans les pays en transition sur les périodes (2002-2009) et (2010-2019).



Source : effectué à partir du traitement de données par EVIEWS

Les graphiques ci-dessus présentent la contribution du capital humain à la croissance économique des pays en transition. Cette relation présente une droite de régression positive avec une forte corrélation pour la plupart des pays de la région sur les deux périodes sur les deux périodes (2002-2009) et (2010-2019), estimé respectivement à (0,4192) et (0,4536).

Le coefficient de détermination est estimé à (0,2057) sur la deuxième période, ce qui signifie que le capital humain explique 20,57% de la croissance économique des pays en transition.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

2.3 Résultats de l'étude économétrique :

Afin d'estimer l'effet de la concurrence et de la qualité institutionnelle sur la croissance économique dans les pays en transition. On a construit un échantillon de panel composé de 30 pays en transition à savoir la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Slovénie, l'Albanie, la Croatie, la Bulgarie, la Macédoine, la République slovaque et la République tchèque pour la période 2002-2018. Sur la base des travaux cités ci-dessus portant sur la relation entre la concurrence et la croissance économique et la qualité institutionnelle, nous supposons que la concurrence et la performance institutionnelle sont deux déterminants de la croissance économique d'un pays.

2.1.1 Estimation du modèle :

Nous avons estimé à l'aide de logiciel Matlab 4 modèles dont chaque un des quatre modèles est en estimé trois modèles : modèle par MCO, modèle à effet fixe et modèle à effet aléatoire et on a effectué les différents tests pour choisir le modèle adéquat pour chaque estimation.

- Les résultats détaillés des différents tests et régressions sont présentés à la fin de ce chapitre. Seule, la synthèse de ces résultats sera mise en exergue dans ce que suit.

I. Estimation 1 :

a. Test de spécification (F test of individual effects):

Ce test permet de déterminer si le modèle théorique est parfaitement identique pour tous les pays ou s'il existe des spécificités propres à chaque pays. Ainsi, les tests de spécification se feront équation par équation afin de retenir la méthode d'estimation la plus appropriée pour l'ensemble du modèle.

Les hypothèses du test sont les suivantes :

H0 : Absences d'effets fixes

H1 : Présence d'effets fixes

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

On a : $F(29,500) = 5.872373$ et $P\text{-value} = 0.0000 < 5\%$

Donc l'hypothèse H_0 est rejetée, et le modèle à effets fixes est plus approprié.

b. Test de Breusch & Pagan (Breusch-Pagan's LM test for random effects):

La statistique de Breusch-Pagan est obtenue après l'estimation du modèle à effets aléatoires. Elle permet de tester la significativité du modèle à effets aléatoires. Si la probabilité de la statistique de Breusch-Pagan est inférieure au seuil fixé, les effets aléatoires seront globalement significatifs. Le test est basé sur les hypothèses ci-après :

H_0 : Absence d'effets aléatoires

H_1 : Présence d'effets aléatoires

On a : $LM = 101.737874 \sim \text{Chi}^2(1)$ et $p\text{-value} = 0.0000 < 5\%$

Par conséquent on rejette H_0 , Les effets aléatoires sont significatifs au seuil de 5%

c. Test d'Hausman

Le test de spécification de Hausman est un test général qui peut être appliqué à de nombreux problèmes de spécification en économétrie. Mais son application la plus répandue est celle des tests de spécification des effets individuels en panel. Il sert à discriminer les effets fixes et aléatoires. C'est un test d'orthogonalité entre les variables explicatives et le terme d'erreur du modèle à effets aléatoires.

Le test de Hausman est parfois décrit comme un test d'erreur de spécification du modèle. Dans l'analyse des données de panel (l'analyse des données au fil du temps), le test de Hausman peut nous aider à choisir entre un modèle à effets fixes ou un modèle à effets aléatoires. L'hypothèse nulle n'est que le modèle préféré est celui des effets aléatoires ; L'hypothèse alternative est que le modèle est à effets fixes. Le test de Hausman repose sur les hypothèses suivantes :

H_0 : Il n'y a pas de différence systématique de coefficients

H_1 : Il existe une différence entre les coefficients

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

On constate d'après les résultats du test que :

$$H = 33.581 \sim \text{Chi}2(10) \quad \text{et} \quad p\text{-value} = 0.0002 < 5\%$$

Donc : on accepte (**H1**), alors, le modèle à effets fixes est préférable au modèle à effets aléatoires.

3.3 Discussion des résultats :

D'après les résultats du test d'Hausman, on a conclu que le modèle à effets fixe est le modèle le plus adéquat pour cette première estimation, donc l'estimation de notre modèle sera comme suit :

Tableau N° IV -2: modèle à effets fixe (estimation 1)

```

[Panel: Fixed effects (within) (FE)

N = 540  n = 30  T = 18 (Balanced panel)
R-squared = 0.20113  Adj R-squared = 0.13882
Wald F(10, 500) = 12.588717  p-value = 0.0000
RSS = 3307.276495  ESS = 7117.560043  TSS = 10424.836538
    
```

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value	
RQ	0.367166	0.674788	0.5441	0.587	
RL	-0.467506	1.072566	-0.4359	0.663	
KH	-0.063051	0.014087	-4.4759	0.000	***
INVST	0.133944	0.035091	3.8170	0.000	***
GE	2.000284	0.938822	2.1306	0.034	**
DROIT_PROP	-0.003508	0.015378	-0.2281	0.820	
TRADE_FREE	-0.039275	0.014880	-2.6394	0.009	***
Infl	-0.131112	0.030092	-4.3570	0.000	***
GOVEXP	-0.278672	0.077401	-3.6004	0.000	***
BUSS_FREE	-0.036508	0.018161	-2.0103	0.045	**

(*, **, *** : Significatif à un seuil de 10%, 5% et 1% respectivement.)

Source : Auteur à partir du logiciel Matlab

À partir des résultats obtenus, on constate que les variables explicatives : le capital humain, les dépenses publiques, l'inflation, la concurrence nationale et internationale et la qualité de

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

réglementation, ont un impact négatif et statistiquement significatif sur le PIB estimé à -0.063%, (-0.0039% et -0.036%) et 0.1626% respectivement. Tandis que les droits de propriété ont un impact négatif, mais statistiquement non significatif estimé à -0.0035%.

On remarque aussi que les variables explicatives : la qualité de la réglementation, l'investissement et l'efficacité des pouvoirs publics, ont un impact positif sur le PIB estimé 0.3671%, 0.1339% et 2.0002% respectivement. Tandis que l'état de droit a un impact positif, mais statistiquement non significatif estimé à -0.0762%.

Les différents tests effectués sur notre modèle à effet fixe confirment qu'il est un bon modèle, par exemple, la probabilité de la statistique de Fisher (prob=0.000) indique qu'elle est significative au seuil du 5 %, ce qui indique que nous pouvons en tirer des conclusions. R^2 est égal à 0.2011, ce qui signifie que 20,11% des variables du nôtre modèle expliquent la croissance économique des pays en transition et le reste est expliqué par d'autres facteurs. Il convient de noter que les modèles de données de panel ne prennent pas en considération le coefficient de détermination, car il dépend de différentes mesures dans son calcul qui diffèrent d'un modèle à un autre.

II. Estimation 2 :

Dans cette estimation nous avons relevé les variables non significatives dans l'estimation (1) et on a estimé à nouveau nos 3 modèles : modèle par MCO, modèle à effet fixe et modèle à effet aléatoire et les différents tests de spécification.

a. Test de spécification (F test of individual effects):

$F(29,502) = 4.993696$ et $p\text{-value} = 0.0000 < 5\%$

Donc l'hypothèse H_0 est rejetée, et le modèle à effets fixes est plus approprié.

b. Test de Breusch & Pagan (Breusch-Pagan's LM test for random effects):

$LM = 103.907773 \sim \text{Chi}^2(1)$ et $p\text{-value} = 0.0000 < 5\%$

Par conséquent on rejette H_0 , Les effets aléatoires sont significatifs au seuil de 5%

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

c. Test d'Hausman :

$$H = 11.327658 \sim \text{Chi2}(8) \quad \text{et} \quad p\text{-value} = 0.1838 > 5\%$$

Donc : on accepte (**H0**), Alors, le modèle à effets aléatoires est préférable au modèle à effets fixes.

Discussion des résultats :

D'après les résultats du test d'Hausman, on a conclu que le modèle à effets aléatoires est le modèle le plus adéquat pour cette deuxième estimation, donc l'estimation de notre modèle se présente comme suit :

Tableau N° IV -3 : modèle à effets aléatoires (estimation 2)

Panel: Random effects (RE)					
N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)					
R-squared = 0.26381 Adj R-squared = 0.25272					
Wald Chi2(8) = 122.289068 p-value = 0.0000					
RSS = 3663.004771 ESS = 6761.831767 TSS = 10424.836538					
PIB_H	Coefficient	Std. Error	z-stat	p-value	
RQ	0.832126	0.375590	2.2155	0.027	**
INVST	0.116596	0.030065	3.8782	0.000	***
GE	1.457274	0.550450	2.6474	0.008	***
DROIT_PROP	-0.016964	0.013341	-1.2715	0.204	
TRADE_FREE	-0.060774	0.012979	-4.6823	0.000	***
Inf1	-0.147399	0.028039	-5.2570	0.000	***
GOVEXP	-0.298451	0.050111	-5.9558	0.000	***
BUSS_FREE	-0.061432	0.016275	-3.7746	0.000	***
CONST	14.237809	1.791302	7.9483	0.000	***
sigma_mu = 1.311154 rho_mu = 0.200418 sigma_v = 2.618887 sigma_1 = 1.449192 theta = 0.574054					

(*, **, *** : Significatif à un seuil de 10%, 5% et 1% respectivement.)

Source : Auteur à partir du logiciel Matlab

À partir des résultats obtenus, on constate que les variables explicatives : les droits de propriété, les dépenses publiques, l'inflation, les dépenses publiques et la concurrence nationale et internationale, ont un impact négatif et statistiquement significatif sur le PIB

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

estimé à -0.016%, -2984, (-0.061% et -0.601 %) et respectivement. Tandis que les droits de propriété ont un impact négatif, mais statistiquement non significatif estimé à -0.0164%.

On remarque aussi que les variables explicatives : la qualité de la réglementation, l'investissement et l'efficacité des pouvoirs publics ont un impact positif sur le PIB estimé 0.3671%, 0.1339% et 2.0002% respectivement.

Les différents tests effectués sur notre modèle à effet fixe confirment qu'il est un bon modèle, par exemple, la probabilité de la statistique de Fisher (prob=0.000) indique qu'elle est significative au seuil du 5 %, ce qui indique que nous pouvons en tirer des conclusions. R^2 est égal à 0.2638, ce qui signifie que 26,38% des variables de notre modèle expliquent la croissance économique des pays en transition et le reste est expliqué par d'autres facteurs. Il convient de noter que les modèles de données de panel ne prennent pas en considération le coefficient de détermination, car il dépend de différentes mesures dans son calcul qui diffèrent d'un modèle à un autre.

III. Estimation 3 :

Dans cette estimation nous avons relevé la variable non significative dans l'estimation (2), les droits de propriété, et on a estimé à nouveau nos 3 modèles : modèle par MCO, modèle à effet fixe et modèle à effet aléatoire et les différents tests de spécification.

a. **Test de spécification (F test of individual effects):**

$F(29,503) = 5.362995$ et $p\text{-value} = 0.0000 < 5\%$

Donc l'hypothèse H_0 est rejetée, et le modèle à effets fixes est plus approprié.

b. **Test de Breusch & Pagan (Breusch-Pagan's LM test for random effects):**

$LM = 131.966641 \sim \text{Chi}^2(1)$ et $p\text{-value} = 0.0000 < 5\%$

Donc : on accepte (H_1), alors, le modèle à effets fixes est préférable au modèle à effets aléatoires.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

c. Test d'Hausman :

$$H = 8.305444 \sim \text{Chi}2(7)$$

$$p\text{-value} = 0.3064 > 5\%$$

Donc : on accepte (**H0**), alors, le modèle à effets aléatoires est préférable au modèle à effets fixes.

3.3 Discussion des résultats :

D'après les résultats du test d'Hausman, on a conclu que le modèle à effets aléatoires est le modèle le plus adéquat pour cette troisième estimation, donc l'estimation de notre modèle se présente comme suit :

Tableau N° IV -4 : modèle à effets aléatoires (estimation 3)

Panel: Random effects (RE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)

R-squared = 0.25425 Adj R-squared = 0.24444

Wald Chi2(7) = 118.993922 p-value = 0.0000

RSS = 3654.765163 ESS = 6770.071375 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	z-stat	p-value
RQ	0.859849	0.386376	2.2254	0.026 **
INVST	0.126949	0.029535	4.2983	0.000 ***
GE	1.141755	0.504473	2.2633	0.024 **
TRADE_FREE	-0.063225	0.012919	-4.8939	0.000 ***
Infl	-0.143427	0.028019	-5.1189	0.000 ***
GOVEXP	-0.307757	0.051063	-6.0270	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.062625	0.016288	-3.8450	0.000 ***
CONST	13.655462	1.745906	7.8214	0.000 ***

sigma_mu = 1.391029 rho_mu = 0.220160

sigma_v = 2.617998 sigma_1 = 1.521754

theta = 0.594502

(* , ** , *** : Significatif à un seuil de 10%, 5% et 1% respectivement.)

Source : Auteur à partir du logiciel Matlab

Les résultats obtenus montrent que les variables explicatives : les dépenses publiques, l'inflation et la concurrence nationale et internationale, ont un impact négatif et statistiquement significatif sur le PIB estimé à -0.3077%, -0.1434, (-0.062% et -0.063%) et respectivement.

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Les résultats montrent aussi que les variables explicatives : la qualité de la réglementation, l'investissement et l'efficacité des pouvoirs publics ont un impact positif sur le PIB estimé 0.3671%, 0.1339% et 2.0002% respectivement.

IV. Estimation 4 :

Dans cette dernière estimation, nous avons conservé toutes nos variables explicatives, mais cette fois-ci nous avons travaillé avec le logarithme de quelques variables, et on a estimé de nouveau nos 3 modèles : modèle par MCO, modèle à effet fixe et modèle à effet aléatoire et les différents tests de spécification.

a. **Test de spécification (F test of individual effects):**

$$F(29,500) = 6.456773 \quad \text{et} \quad p\text{-value} = 0.0000 < 5\%$$

Alors, l'hypothèse H_0 est rejetée, et le modèle à effets fixes est plus approprié.

b. **Test de Breusch & Pagan (Breusch-Pagan's LM test for random effects):**

$$LM = 132.136859 \sim \text{Chi}^2(1) \quad \text{et} \quad p\text{-value} = 0.0000 < 5\%$$

Donc : on accepte (H_1), le modèle à effets fixes est préférable au modèle à effets aléatoires.

c. **Test d'Hausman:**

$$H = 38.862296 \sim \text{Chi}^2(10) \quad p\text{-value} = 0.0000 < 5\%$$

Donc : on accepte (H_1), alors, le modèle à effets fixes est préférable au modèle à effets aléatoires.

4.3 Discussion des résultats :

D'après les résultats du test d'Hausman, on a conclu que le modèle à effets fixes est le modèle a priori pour cette troisième estimation, donc l'estimation de notre modèle se présente comme suit :

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Tableau N° IV -5 : modèle à effets fixes (estimation 4)

Panel: Fixed effects (within) (FE)				
N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)				
R-squared = 0.19203 Adj R-squared = 0.12901				
Wald F(10, 500) = 11.883427 p-value = 0.0000				
RSS = 3344.969742 ESS = 7079.866796 TSS = 10424.836538				
PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.314788	0.681672	0.4618	0.644
RL	-0.569865	1.078214	-0.5285	0.597
logkh	-1.996169	0.489862	-4.0750	0.000 ***
loginvst	3.869035	0.881579	4.3888	0.000 ***
GE	1.773150	0.951743	1.8631	0.063 *
logdroit_prop	-0.123097	0.589310	-0.2089	0.835
logtrade	-1.744927	0.923102	-1.8903	0.059 *
Inf1	-0.131422	0.030178	-4.3549	0.000 ***
loggovexp	-4.730387	1.219474	-3.8790	0.000 ***
logbuss_free	-2.694747	1.094776	-2.4615	0.014 **

(*, **, *** : Significatif à un seuil de 10%, 5% et 1% respectivement.)

Source : Auteur à partir du logiciel Matlab

À partir des résultats obtenus, on remarque que les variables explicatives : le capital humain, l'inflation, la concurrence nationale et internationale et les dépenses publiques et les droits de propriété, ont un impact négatif et statistiquement significatif sur le PIB estimé à -1.9961%, -0.1314%, (-2.6947% et -1.7449%), -4.7303% et 0.1626% respectivement. Tandis que les droits de propriété et l'état de droit ont un impact négatif, mais statistiquement non significatif estimé à -0.1230% et -0.5698% respectivement .

On remarque aussi que les variables explicatives : la qualité de la réglementation, l'investissement et l'efficacité des pouvoirs publics, ont un impact positif sur le PIB estimé 0.3147%, 3.869% et 1.773% respectivement. Mais la qualité de la réglementation présente un coefficient statistiquement non significatif.

Les différents tests effectués sur notre modèle à effet fixe confirment qu'il est un bon modèle, par exemple, la probabilité de la statistique de Fisher (prob=0.000) indique qu'elle est significative au seuil du 5 %, ce qui indique que nous pouvons en tirer des conclusions. R²

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

est égal à 0.2011, ce qui signifie que 20,11% des variables de notre modèle expliquent la croissance économique des pays en transition et le reste est expliqué par d'autres facteurs. Il convient de noter que les modèles de données de panel ne prennent pas en considération le coefficient de détermination, car il dépend de différentes mesures dans son calcul qui diffèrent d'un modèle à un autre.

2.1.2 Interprétation et analyse économique des résultats :

À partir de l'estimation empirique (estimation 3), on constate que toutes les variables de contrôle utilisées dans notre modèle ont des signes qui corroborent avec la littérature théorique et elles sont significatives :

L'impact de l'investissement (INVEST) sur la croissance économique est positif et statistiquement significatif au seuil de 1% estimé à (0.1269). Donc il existe une relation directe entre l'investissement et la croissance du PIB par habitant, ce qui implique qu'une augmentation de 1% de l'investissement contribue à l'augmentation de 12.69% de la croissance économique. Cela corrobore avec les travaux de (Bengoa & Sanchez-Robles, 2002)¹.

Ainsi, les dépenses publiques (GOV_EXP) et l'inflation (INF) ont une association négative avec la croissance du PIB par habitant. Les coefficients estimés sont respectivement (-0.3077) et (-0.1434) (statistiquement significatif au seuil de 1%), ce qui implique qu'une augmentation de 1% des dépenses publiques et de l'inflation contribue respectivement à une baisse de 30.77% et 14.34% du PIB par habitant. Cela se coïncide avec les différentes études théoriques et empiriques. À titre d'exemple, les travaux de (Fischer, 1993) (Sirimaneetham & Temple, 2009) ont montré que l'inflation présente un facteur nuisible au processus de croissance. Ainsi, plusieurs études antérieures ont montré que la taille de gouvernement a un effet négatif sur la croissance économique (Barro, 1991) et (Bergh & Karlsson, 2010). En

¹ Bengoa, M., & Sanchez-Robles, B. (2002). Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America Department of Economics. *University of Cantabria*.
Récupéré sur <https://ssrn.com/abstract=353940>

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

effet, la stabilisation des équilibres était l'une des fondamentales réformes adoptées par les pays en transition afin de lutter contre l'hyper inflation qui a régné à l'époque.

Nos variables liées à la concurrence (BUSN_FREE) et (TRADE_FREE) exercent un impact négatif et significatif sur la croissance économique estimé à (-0.0626) et (-0.0632) respectivement. Ces résultats sont conformes avec la littérature, comme le démontré l'étude de (Aghion, Harris, Howitt, & Vickers, 2001), plus de compétitivité incite à l'innovation et donc à l'augmentation de la productivité voire de la croissance économique, et contrairement, une faible concurrence.

Les variables institutionnelles présentées par l'efficacité des pouvoirs publics (GE), et la qualité de réglementation (RQ) impactent positivement le taux de croissance :

- L'efficacité des pouvoirs publics a un effet positif et significatif sur la croissance estimée à (1.1417)
- La qualité de réglementation l'efficacité des pouvoirs publics a un effet positif et statistiquement significatif sur la croissance estimé à (0.8598).

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Conclusion :

À travers ce chapitre, nous avons mesuré les effets de la performance institutionnelle et de la concurrence sur la croissance économique des pays en transition, en procédant à une étude économétrique. Pour cela, nous avons composé un panel de 309 pays en transition sur la période 2002-2019.

Les résultats ont révélé que la qualité des institutions peut amener les pays de en transition à augmenter leur croissance économique, tandis que la concurrence a montré parfois des effets négatifs, cela est expliqué par la vulnérabilité des institutions, des politiques et des textes liés à la concurrence misent en place par la plupart des pays en transition, à l'exception de quelques pays de l'Europe de l'Est (Pologne et Hongrie).

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Estimation (1)

Ordinary Least Squares (OLS)

N = 540

R-squared = 0.28033 Adj R-squared = 0.26672

Wald F(10, 529) = 20.605430 p-value = 0.0000

RSS = 4433.727036 ESS = 5991.109502 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.811389	0.230680	3.5174	0.000 ***
RL	-0.314151	0.597773	-0.5255	0.599
KH	0.001243	0.009398	0.1323	0.895
INVST	0.083513	0.023054	3.6224	0.000 ***
GE	1.969834	0.573276	3.4361	0.001 ***
DROIT_PROP	-0.031040	0.013118	-2.3663	0.018 **
TRADE_FREE	-0.044800	0.013100	-3.4198	0.001 ***
Inf1	-0.165795	0.026875	-6.1691	0.000 ***
GOVEXP	-0.222311	0.033526	-6.6310	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.087481	0.013593	-6.4355	0.000 ***
CONST	14.977461	1.642814	9.1170	0.000 ***

Ordinary Least Squares (OLS)

N = 540

R-squared = 0.28033 Adj R-squared = 0.26672

Wald F(10, 29) = 12.422350 p-value = 0.0000

RSS = 4433.727036 ESS = 5991.109502 TSS = 10424.836538

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
RQ	0.811389	0.412712	1.9660	0.059 *
RL	-0.314151	0.886764	-0.3543	0.726
KH	0.001243	0.018379	0.0676	0.947
INVST	0.083513	0.052966	1.5767	0.126
GE	1.969834	0.922283	2.1358	0.041 **
DROIT_PROP	-0.031040	0.018964	-1.6368	0.112
TRADE_FREE	-0.044800	0.019720	-2.2718	0.031 **
Inf1	-0.165795	0.050737	-3.2678	0.003 ***
GOVEXP	-0.222311	0.061986	-3.5865	0.001 ***
BUSS_FREE	-0.087481	0.021581	-4.0536	0.000 ***
CONST	14.977461	2.449806	6.1137	0.000 ***

Panel: Fixed effects (within) (FE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)

R-squared = 0.20113 Adj R-squared = 0.13882

Wald F(10, 500) = 12.588717 p-value = 0.0000

RSS = 3307.276495 ESS = 7117.560043 TSS = 10424.836538

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.367166	0.674788	0.5441	0.587
RL	-0.467506	1.072566	-0.4359	0.663
KH	-0.063051	0.014087	-4.4759	0.000 ***
INVST	0.133944	0.035091	3.8170	0.000 ***
GE	2.000284	0.938822	2.1306	0.034 **
DROIT_PROP	-0.003508	0.015378	-0.2281	0.820
TRADE_FREE	-0.039275	0.014880	-2.6394	0.009 ***
Inf1	-0.131112	0.030092	-4.3570	0.000 ***
GOVEXP	-0.278672	0.077401	-3.6004	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.036508	0.018161	-2.0103	0.045 **

Panel: Between estimation (BE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)
 R-squared = 0.67773 Adj R-squared = 0.50812
 Wald F(10, 19) = 3.995739 p-value = 0.0046
 RSS = 36.179328 ESS = 10388.657210 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.517393	0.536811	0.9638	0.347
RL	-0.003825	1.548775	-0.0025	0.998
KH	0.057807	0.028343	2.0395	0.056 *
INVST	0.053371	0.065058	0.8204	0.422
GE	1.198597	1.492264	0.8032	0.432
DROIT_PROP	-0.057837	0.042411	-1.3637	0.189
TRADE_FREE	-0.061603	0.051285	-1.2012	0.244
Inf1	-0.330470	0.105275	-3.1391	0.005 ***
GOVEXP	-0.225594	0.078959	-2.8571	0.010 **
BUSS_FREE	-0.118966	0.040599	-2.9303	0.009 ***
CONST	18.807221	6.271555	2.9988	0.007 ***

Panel: Random effects (RE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)
 R-squared = 0.24751 Adj R-squared = 0.23329
 Wald Chi2(10) = 134.373976 p-value = 0.0000
 RSS = 3612.349414 ESS = 6812.487124 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	z-stat	p-value
RQ	0.936557	0.382417	2.4490	0.014 **
RL	-0.337941	0.804770	-0.4199	0.675
KH	-0.035323	0.011687	-3.0223	0.003 ***
INVST	0.107352	0.029780	3.6049	0.000 ***
GE	2.117973	0.768674	2.7554	0.006 ***
DROIT_PROP	-0.014605	0.014533	-1.0050	0.315
TRADE_FREE	-0.043346	0.014081	-3.0785	0.002 ***
Inf1	-0.129410	0.028500	-4.5406	0.000 ***
GOVEXP	-0.251043	0.052274	-4.8024	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.057940	0.016185	-3.5798	0.000 ***

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

CONST | 13.403367 1.887879 7.0997 0.000 ***

sigma_mu = 1.239637 rho_mu = 0.188523
 sigma_v = 2.571877 sigma_1 = 1.379919
 theta = 0.560701

F test of individual effects

H0: All $\mu_i = 0$
 $F(29,500) = 5.872373$
 p-value = 0.0000

Breusch-Pagan's LM test for random effects

Baltagi and Li (1990) version of the Breusch and Pagan (1980) test

H0: $\sigma_2^2 = 0$
 $LM = 101.737874 \sim \text{Chi2}(1)$
 p-value = 0.0000

Hausman's test of specification

Varname	A:FE	B:RE	Coef. Diff	S.E. Dif.
RQ	0.367166	0.936557	-0.569391	0.55596
RL	-0.467506	-0.337941	-0.129565	0.70904
KH	-0.063051	-0.035323	-0.027728	0.00786
INVST	0.133944	0.107352	0.026592	0.01856
GE	2.000284	2.117973	-0.117690	0.53900
DROIT_PROP	-0.003508	-0.014605	0.011097	0.00502
TRADE_FREE	-0.039275	-0.043346	0.004072	0.00481
Inf1	-0.131112	-0.129410	-0.001701	0.00965
GOVEXP	-0.278672	-0.251043	-0.027629	0.05708
BUSS_FREE	-0.036508	-0.057940	0.021431	0.00823

A is consistent under H0 and H1 (A = FE)

B is consistent under H0 (B = RE)

H0: $\text{coef}(A) - \text{coef}(B) = 0$

H1: $\text{coef}(A) - \text{coef}(B) \neq 0$

$H = 33.581850 \sim \text{Chi2}(10)$

p-value = 0.0002

Mundlak's variable addition test for fixed or random effects

H0: Group means are zero. Random effects.

$\text{Chi2}(10) = 27.121472$

p-value = 0.0025

Test of poolability

H0: Stability of coefficients

$F(319,210) = 2.131616$

p-value = 0.0000

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Wooldridge's test for serial correlation

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{T-1}, \text{res}_T) = \rho$. No serial correlation
 $\rho = -1/(T-1) = -0.058824$
 $F(1,29) = 10.561461$
p-value = 0.0029

Wooldridge's test for serial correlation

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{T-1}, \text{res}_T) = \rho$. No serial correlation
 $\rho = -1/(T-1) = -0.058824$
 $F(1,29) = 10.947156$
p-value = 0.0025

Baltagi and Li's test for serial correlation and random effects

H0: No random effects and no serial correlation.
H1: Random effects or serial correlation.
 $\text{Chi2}(2) = 129.285888$
p-value = 0.0000

Pesaran's test of cross sectional dependence

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{it}, \text{res}_{jt}) = 0$ for $i \neq j$
CD = 22.477428
p-value = 0.0000

Pesaran's test of cross sectional dependence

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{it}, \text{res}_{jt}) = 0$ for $i \neq j$
CD = 21.638142
p-value = 0.0000

Panel: Fixed effects (within) (FE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)

R-squared = 0.20113 Adj R-squared = 0.13882

Wald $F(10, 29) = 10.470710$ p-value = 0.0000

RSS = 3307.276495 ESS = 7117.560043 TSS = 10424.836538

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

	PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	t-stat	p-value	
	RQ	0.367166	0.825038	0.4450	0.660	
	RL	-0.467506	1.007030	-0.4642	0.646	
	KH	-0.063051	0.013937	-4.5241	0.000	***
	INVST	0.133944	0.042971	3.1171	0.004	***
	GE	2.000284	1.216495	1.6443	0.111	
	DROIT_PROP	-0.003508	0.021925	-0.1600	0.874	
	TRADE_FREE	-0.039275	0.019421	-2.0223	0.052	*
	Inf1	-0.131112	0.064857	-2.0215	0.053	*
	GOVEXP	-0.278672	0.086761	-3.2119	0.003	***
	BUSS_FREE	-0.036508	0.022487	-1.6235	0.115	

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

 Panel: Random effects (RE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)
 R-squared = 0.24751 Adj R-squared = -12.98592
 Wald Chi2(10) = 115.513856 p-value = 0.0000
 RSS = 3612.349414 ESS = 6812.487124 TSS = 10424.836538
 Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	z-stat	p-value
RQ	0.936557	0.447894	2.0910	0.037 **
RL	-0.337941	0.889544	-0.3799	0.704
KH	-0.035323	0.015950	-2.2146	0.027 **
INVST	0.107352	0.042388	2.5326	0.011 **
GE	2.117973	1.019810	2.0768	0.038 **
DROIT_PROP	-0.014605	0.019999	-0.7303	0.465
TRADE_FREE	-0.043346	0.018795	-2.3062	0.021 **
Inf1	-0.129410	0.059054	-2.1914	0.028 **
GOVEXP	-0.251043	0.060864	-4.1246	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.057940	0.022055	-2.6271	0.009 ***
CONST	13.403367	2.365590	5.6660	0.000 ***

 sigma_mu = 1.239637 rho_mu = 0.188523
 sigma_v = 2.571877 sigma_1 = 1.379919
 theta = 0.560701

 Mundlak's variable addition test for fixed or random effects

Test robust to heteroskedasticity
 H0: Group means are zero. Random effects.
 Chi2(10) = 53.939846
 p-value = 0.0000

Individual Effects

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

id	ieffect	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
1	14.303300	3.474284	4.1169	0.000 ***
2	15.385307	3.355665	4.5849	0.000 ***
3	14.398500	3.584610	4.0168	0.000 ***
4	15.665218	3.391966	4.6183	0.000 ***
5	12.491765	3.568728	3.5003	0.002 ***
6	15.339267	3.591396	4.2711	0.000 ***
7	14.481463	3.560922	4.0668	0.000 ***
8	12.890574	3.304445	3.9010	0.001 ***
9	12.989228	3.374223	3.8495	0.001 ***
10	12.401229	3.530774	3.5123	0.001 ***
11	13.930231	3.474026	4.0098	0.000 ***
12	10.719637	3.283053	3.2651	0.003 ***
13	11.398172	3.378667	3.3736	0.002 ***
14	10.720527	3.444825	3.1121	0.004 ***
15	10.516950	3.412282	3.0821	0.004 ***
16	11.571890	3.260222	3.5494	0.001 ***

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

17	12.612876	3.340400	3.7759	0.001	***
18	9.864120	3.528886	2.7953	0.009	***
19	10.662086	3.418547	3.1189	0.004	***
20	11.440128	3.428768	3.3365	0.002	***
21	12.372768	3.550141	3.4851	0.002	***
22	11.155361	3.495292	3.1915	0.003	***
23	13.028204	3.544207	3.6759	0.001	***
24	8.716671	3.548823	2.4562	0.020	**
25	10.938900	3.658611	2.9899	0.006	***
26	8.409129	3.498085	2.4039	0.023	**
27	11.968228	3.496009	3.4234	0.002	***
28	9.120984	3.519928	2.5912	0.015	**
29	13.345822	3.789275	3.5220	0.001	***
30	15.575822	3.775434	4.1256	0.000	***

Individual Effects

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

id	ieffect	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
OVERALL	12.280479	2.216108	5.5415	0.000 ***

>>

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Estimation (2)

Ordinary Least Squares (OLS)

N = 540

R-squared = 0.27992 Adj R-squared = 0.26907

Wald F(8, 531) = 25.801888 p-value = 0.0000

RSS = 4436.241643 ESS = 5988.594895 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.772543	0.211002	3.6613	0.000 ***
INVST	0.082932	0.022714	3.6512	0.000 ***
GE	1.780964	0.375671	4.7408	0.000 ***
DROIT_PROP	-0.034572	0.011370	-3.0407	0.002 ***
TRADE_FREE	-0.044730	0.012185	-3.6709	0.000 ***
Inf1	-0.163913	0.024737	-6.6263	0.000 ***
GOVEXP	-0.226013	0.031290	-7.2231	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.086852	0.013519	-6.4242	0.000 ***
CONST	15.241267	1.557044	9.7886	0.000 ***

(OLS) N = 540

R-squared = 0.27992 Adj R-squared = 0.26907

Wald F(8, 29) = 10.612413 p-value = 0.0000

RSS = 4436.241643 ESS = 5988.594895 TSS = 10424.836538

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
RQ	0.772543	0.413675	1.8675	0.072 *
INVST	0.082932	0.050973	1.6270	0.115
GE	1.780964	0.627396	2.8387	0.008 ***
DROIT_PROP	-0.034572	0.018307	-1.8885	0.069 *
TRADE_FREE	-0.044730	0.014580	-3.0678	0.005 ***
Inf1	-0.163913	0.050614	-3.2385	0.003 ***
GOVEXP	-0.226013	0.052250	-4.3256	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.086852	0.021260	-4.0853	0.000 ***
CONST	15.241267	2.438082	6.2513	0.000 ***

Panel: Fixed effects (within) (FE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)

R-squared = 0.16835 Adj R-squared = 0.10705

Wald F(8, 502) = 12.702374 p-value = 0.0000

RSS = 3443.002721 ESS = 6981.833817 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.541669	0.683942	0.7920	0.429

CHAPITRE IV : ETUDE EMPIRIQUE

INVST	0.137725	0.035719	3.8558	0.000 ***
GE	0.955995	0.820316	1.1654	0.244
DROIT_PROP	-0.011867	0.014627	-0.8113	0.418
TRADE_FREE	-0.067493	0.013705	-4.9248	0.000 ***
Inf1	-0.143393	0.030431	-4.7121	0.000 ***
GOVEXP	-0.403210	0.073676	-5.4728	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.050517	0.018134	-2.7858	0.006 ***

Panel: Between estimation (BE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)

R-squared = 0.60715 Adj R-squared = 0.45749

Wald F(8, 21) = 4.056955 p-value = 0.0047

RSS = 44.103280 ESS = 10380.733258 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.723612	0.502469	1.4401	0.165
INVST	0.040243	0.067839	0.5932	0.559
GE	2.253775	1.079076	2.0886	0.049 **
DROIT_PROP	-0.065253	0.036150	-1.8051	0.085 *
TRADE_FREE	-0.022641	0.049934	-0.4534	0.655
Inf1	-0.208470	0.090908	-2.2932	0.032 **
GOVEXP	-0.177567	0.075542	-2.3506	0.029 **
BUSS_FREE	-0.113887	0.042205	-2.6984	0.013 **
CONST	17.186694	6.327566	2.7162	0.013 **

Panel: Random effects (RE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)

R-squared = 0.26381 Adj R-squared = 0.25272

Wald Chi2(8) = 122.289068 p-value = 0.0000

RSS = 3663.004771 ESS = 6761.831767 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	z-stat	p-value
RQ	0.832126	0.375590	2.2155	0.027 **
INVST	0.116596	0.030065	3.8782	0.000 ***
GE	1.457274	0.550450	2.6474	0.008 ***
DROIT_PROP	-0.016964	0.013341	-1.2715	0.204
TRADE_FREE	-0.060774	0.012979	-4.6823	0.000 ***
Inf1	-0.147399	0.028039	-5.2570	0.000 ***
GOVEXP	-0.298451	0.050111	-5.9558	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.061432	0.016275	-3.7746	0.000 ***
CONST	14.237809	1.791302	7.9483	0.000 ***

sigma_mu = 1.311154 rho_mu = 0.200418
 sigma_v = 2.618887 sigma_1 = 1.449192
 theta = 0.574054

F test of individual effects

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

H0: All $\mu_i = 0$
F(29,502) = 4.993696
p-value = 0.0000

Breusch-Pagan's LM test for random effects

Baltagi and Li (1990) version of the Breusch and Pagan (1980) test
H0: $\sigma^2_\mu = 0$
LM = 103.907773 ~ Chi2(1)
p-value = 0.0000

Hausman's test of specification

Varname	A:FE	B:RE	Coef. Diff	S.E. Diff
RQ	0.541669	0.832126	-0.290458	0.571585
INVST	0.137725	0.116596	0.021128	0.019286
GE	0.955995	1.457274	-0.501279	0.608213
DROIT_PROP	-0.011867	-0.016964	0.005097	0.005996
TRADE_FREE	-0.067493	-0.060774	-0.006719	0.004399
Inf1	-0.143393	-0.147399	0.004006	0.011826
GOVEXP	-0.403210	-0.298451	-0.104759	0.054009
BUSS_FREE	-0.050517	-0.061432	0.010915	0.007998

A is consistent under H0 and H1 (A = FE)

B is consistent under H0 (B = RE)

H0: coef(A) - coef(B) = 0

H1: coef(A) - coef(B) != 0

H = 11.327658 ~ Chi2(8)

p-value = 0.1838

Mundlak's variable addition test for fixed or random effects

H0: Group means are zero. Random effects.

Chi2(8) = 11.076951

p-value = 0.1974

Test of poolability

H0: Stability of coefficients

F(261,270) = 2.286616

p-value = 0.0000

Wooldridge's test for serial correlation

H0: Corr(res_{T-1}, res_T) = rho. No serial correlation

rho = -1/(T-1) = -0.058824

F(1,29) = 16.506986

p-value = 0.0003

Wooldridge's test for serial correlation

H0: Corr(res_{T-1}, res_T) = rho. No serial correlation

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

rho = -1/(T-1) = -0.058824
 F(1,29) = 17.109807
 p-value = 0.0003

Baltagi and Li's test for serial correlation and random effects
 H0: No random effects and no serial correlation.
 H1: Random effects or serial correlation.
 Chi2(2) = 131.454384
 p-value = 0.0000

Pesaran's test of cross sectional dependence

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{it}, \text{res}_{jt}) = 0$ for $i \neq j$
 CD = 20.041989
 p-value = 0.0000

Pesaran's test of cross sectional dependence

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{it}, \text{res}_{jt}) = 0$ for $i \neq j$
 CD = 20.730362
 p-value = 0.0000

Panel: Fixed effects (within) (FE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)
 R-squared = 0.16835 Adj R-squared = 0.10705
 Wald F(8, 29) = 6.132283 p-value = 0.0001
 RSS = 3443.002721 ESS = 6981.833817 TSS = 10424.836538
 Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
RQ	0.541669	0.883472	0.6131	0.545
INVST	0.137725	0.045133	3.0515	0.005 ***
GE	0.955995	1.040567	0.9187	0.366
DROIT_PROP	-0.011867	0.021290	-0.5574	0.582
TRADE_FREE	-0.067493	0.021819	-3.0933	0.004 ***
Inf1	-0.143393	0.071841	-1.9960	0.055 *
GOVEXP	-0.403210	0.085186	-4.7333	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.050517	0.026482	-1.9076	0.066 *

Panel: Random effects (RE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)
 R-squared = 0.26381 Adj R-squared = -12.68304
 Wald Chi2(8) = 77.507610 p-value = 0.0000
 RSS = 3663.004771 ESS = 6761.831767 TSS = 10424.836538
 Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	z-stat	p-value
-------	-------------	-------------	--------	---------

CHAPITRE IV : ETUDE EMPIRIQUE

RQ		0.832126	0.412861	2.0155	0.044 **
INVST		0.116596	0.041791	2.7900	0.005 ***
GE		1.457274	0.632012	2.3058	0.021 **
DROIT_PROP		-0.016964	0.019094	-0.8884	0.374
TRADE_FREE		-0.060774	0.018401	-3.3027	0.001 ***
Inf1		-0.147399	0.064685	-2.2787	0.023 **
GOVEXP		-0.298451	0.048358	-6.1717	0.000 ***
BUSS_FREE		-0.061432	0.023638	-2.5988	0.009 ***
CONST		14.237809	2.391492	5.9535	0.000 ***

```

sigma_mu = 1.311154      rho_mu = 0.200418
sigma_v = 2.618887      sigma_1 = 1.449192
theta = 0.574054
  
```

Mundlak's variable addition test for fixed or random effects
 Test robust to heteroskedasticity

H0: Group means are zero. Random effects.

Chi2(8) = 15.736793

p-value = 0.046

Individual Effects

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

id		ieffect	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
1		17.514629	3.767716	4.6486	0.000 ***
2		17.405425	3.665689	4.7482	0.000 ***
3		17.478917	3.906884	4.4739	0.000 ***
4		17.528651	3.697443	4.7407	0.000 ***
5		15.514202	3.884772	3.9936	0.000 ***
6		17.135590	3.913485	4.3786	0.000 ***
7		16.240552	3.865763	4.2011	0.000 ***
8		15.682727	3.586542	4.3727	0.000 ***
9		16.288852	3.662884	4.4470	0.000 ***
10		14.449942	3.769788	3.8331	0.001 ***
11		17.192726	3.685992	4.6643	0.000 ***
12		12.934210	3.504636	3.6906	0.001 ***
13		13.757832	3.490844	3.9411	0.000 ***
14		14.623380	3.774795	3.8740	0.001 ***
15		13.285189	3.610702	3.6794	0.001 ***
16		14.357115	3.485571	4.1190	0.000 ***
17		15.209401	3.675209	4.1384	0.000 ***
18		12.530308	3.809069	3.2896	0.003 ***
19		14.557573	3.707581	3.9264	0.000 ***
20		14.776481	3.745047	3.9456	0.000 ***
21		14.476288	3.782769	3.8269	0.001 ***
22		14.656604	3.752946	3.9054	0.001 ***
23		16.360150	3.842322	4.2579	0.000 ***
24		13.344760	3.793485	3.5178	0.001 ***
25		11.902046	3.776173	3.1519	0.004 ***
26		11.864304	3.818503	3.1071	0.004 ***
27		13.789540	3.778314	3.6497	0.001 ***
28		12.834429	3.833009	3.3484	0.002 ***
29		16.625404	4.015472	4.1403	0.000 ***
30		15.859892	3.992088	3.9728	0.000 ***

Individual Effects

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

id	ieffect	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
OVERALL	15.005904	2.582654	5.8103	0.000 ***

>>

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Estimation (3)

Ordinary Least Squares (OLS)

N = 540

R-squared = 0.26738 Adj R-squared = 0.25774

Wald F(7, 532) = 27.737156 p-value = 0.0000

RSS = 4513.484496 ESS = 5911.352042 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.806139	0.212339	3.7965	0.000 ***
INVST	0.105546	0.021627	4.8802	0.000 ***
GE	1.141296	0.313647	3.6388	0.000 ***
TRADE_FREE	-0.048682	0.012209	-3.9873	0.000 ***
Inf1	-0.147516	0.024328	-6.0636	0.000 ***
GOVEXP	-0.235372	0.031379	-7.5010	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.092960	0.013473	-6.9000	0.000 ***
CONST	13.997255	1.513931	9.2456	0.000 ***

Ordinary Least Squares (OLS)

N = 540

R-squared = 0.26738 Adj R-squared = 0.25774

Wald F(7, 29) = 11.787445 p-value = 0.0000

RSS = 4513.484496 ESS = 5911.352042 TSS = 10424.836538

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
RQ	0.806139	0.407872	1.9765	0.058 *
INVST	0.105546	0.051108	2.0652	0.048 **
GE	1.141296	0.477086	2.3922	0.023 **
TRADE_FREE	-0.048682	0.014455	-3.3679	0.002 ***
Inf1	-0.147516	0.047631	-3.0970	0.004 ***
GOVEXP	-0.235372	0.051210	-4.5962	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.092960	0.024146	-3.8500	0.001 ***
CONST	13.997255	2.109853	6.6342	0.000 ***

Panel: Fixed effects (within) (FE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)

R-squared = 0.16726 Adj R-squared = 0.10766

Wald F(7, 503) = 14.432773 p-value = 0.0000

RSS = 3447.517253 ESS = 6977.319285 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.597079	0.680292	0.8777	0.381
INVST	0.143768	0.034922	4.1169	0.000 ***
GE	0.787115	0.793197	0.9923	0.322

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

TRADE_FREE	-0.068772	0.013609	-5.0533	0.000	***
Inf1	-0.141987	0.030371	-4.6751	0.000	***
GOVEXP	-0.403679	0.073648	-5.4812	0.000	***
BUSS_FREE	-0.051739	0.018065	-2.8640	0.004	***

Panel: Between estimation (BE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)
R-squared = 0.54620 Adj R-squared = 0.40181
Wald F(7, 22) = 3.782758 p-value = 0.0077
RSS = 50.946162 ESS = 10373.890376 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.733732	0.527595	1.3907	0.178
INVST	0.098119	0.062778	1.5630	0.132
GE	1.081694	0.904999	1.1952	0.245
TRADE_FREE	-0.024163	0.052427	-0.4609	0.649
Inf1	-0.145594	0.088175	-1.6512	0.113
GOVEXP	-0.185408	0.079194	-2.3412	0.029 **
BUSS_FREE	-0.127404	0.043615	-2.9211	0.008 ***
CONST	13.860640	6.356429	2.1806	0.040 **

Panel: Random effects (RE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)
R-squared = 0.25425 Adj R-squared = 0.24444
Wald Chi2(7) = 118.993922 p-value = 0.0000
RSS = 3654.765163 ESS = 6770.071375 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	z-stat	p-value
RQ	0.859849	0.386376	2.2254	0.026 **
INVST	0.126949	0.029535	4.2983	0.000 ***
GE	1.141755	0.504473	2.2633	0.024 **
TRADE_FREE	-0.063225	0.012919	-4.8939	0.000 ***
Inf1	-0.143427	0.028019	-5.1189	0.000 ***
GOVEXP	-0.307757	0.051063	-6.0270	0.000 ***
BUSS_FREE	-0.062625	0.016288	-3.8450	0.000 ***
CONST	13.655462	1.745906	7.8214	0.000 ***

sigma_mu = 1.391029 rho_mu = 0.220160
sigma_v = 2.617998 sigma_1 = 1.521754
theta = 0.594502

F test of individual effects

H0: All $\mu_i = 0$
F(29, 503) = 5.362995
p-value = 0.0000

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Breusch-Pagan's LM test for random effects

Baltagi and Li (1990) version of the Breusch and Pagan (1980) test

H0: $\sigma^2_{\mu} = 0$

LM = 131.966641 ~ Chi2(1)

p-value = 0.0000

Hausman's test of specification

Varname	A:FE	B:RE	Coef. Diff	S.E. Diff
RQ	0.597079	0.859849	-0.262770	0.559921
INVST	0.143768	0.126949	0.016819	0.018634
GE	0.787115	1.141755	-0.354639	0.612102
TRADE_FREE	-0.068772	-0.063225	-0.005547	0.004279
Inf1	-0.141987	-0.143427	0.001440	0.011718
GOVEXP	-0.403679	-0.307757	-0.095922	0.053072
BUSS_FREE	-0.051739	-0.062625	0.010887	0.007814

A is consistent under H0 and H1 (A = FE)

B is consistent under H0 (B = RE)

H0: $\text{coef}(A) - \text{coef}(B) = 0$

H1: $\text{coef}(A) - \text{coef}(B) \neq 0$

H = 8.305444 ~ Chi2(7)

p-value = 0.3064

Mundlak's variable addition test for fixed or random effects

H0: Group means are zero. Random effects.

Chi2(7) = 8.237905

p-value = 0.3121

Test of poolability

H0: Stability of coefficients

F(232, 300) = 2.489810

p-value = 0.0000

Wooldridge's test for serial correlation

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{T-1}, \text{res}_T) = \rho$. No serial correlation

$\rho = -1/(T-1) = -0.058824$

F(1, 29) = 16.334816

p-value = 0.0004

Wooldridge's test for serial correlation

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{T-1}, \text{res}_T) = \rho$. No serial correlation

$\rho = -1/(T-1) = -0.058824$

F(1, 29) = 16.931350

p-value = 0.0003

Baltagi and Li's test for serial correlation and random effects

CHAPITRE IV : ETUDE EMPIRIQUE

H0: No random effects and no serial correlation.
H1: Random effects or serial correlation.
Chi2(2) = 158.148820
p-value = 0.0000

Pesaran's test of cross sectional dependence

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{\{it\}}, \text{res}_{\{jt\}}) = 0$ for $i \neq j$
CD = 19.675753
p-value = 0.0000

Pesaran's test of cross sectional dependence

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{\{it\}}, \text{res}_{\{jt\}}) = 0$ for $i \neq j$
CD = 20.164574
p-value = 0.0000

Panel: Fixed effects (within) (FE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)

R-squared = 0.16726 Adj R-squared = 0.10766

Wald F(7, 29) = 7.245866 p-value = 0.0000

RSS = 3447.517253 ESS = 6977.319285 TSS = 10424.836538

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	t-stat	p-value	
RQ	0.597079	0.878744	0.6795	0.502	
INVST	0.143768	0.046173	3.1137	0.004	***
GE	0.787115	0.889869	0.8845	0.384	
TRADE_FREE	-0.068772	0.021187	-3.2459	0.003	***
Inf1	-0.141987	0.071059	-1.9981	0.055	*
GOVEXP	-0.403679	0.083857	-4.8139	0.000	***
BUSS_FREE	-0.051739	0.026534	-1.9499	0.061	*

Panel: Random effects (RE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)

R-squared = 0.25425 Adj R-squared = -12.86066

Wald Chi2(7) = 81.440069 p-value = 0.0000

RSS = 3654.765163 ESS = 6770.071375 TSS = 10424.836538

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	z-stat	p-value	
RQ	0.859849	0.412784	2.0830	0.037	**
INVST	0.126949	0.040473	3.1367	0.002	***
GE	1.141755	0.438651	2.6029	0.009	***
TRADE_FREE	-0.063225	0.018133	-3.4866	0.000	***
Inf1	-0.143427	0.063328	-2.2648	0.024	**
GOVEXP	-0.307757	0.047762	-6.4435	0.000	***
BUSS_FREE	-0.062625	0.024320	-2.5751	0.010	**

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

CONST | 13.655462 2.093685 6.5222 0.000 ***

```
sigma_mu = 1.391029      rho_mu = 0.220160
sigma_v = 2.617998      sigma_1 = 1.521754
theta = 0.594502
```

Mundlak's variable addition test for fixed or random effects

Test robust to heteroskedasticity
H0: Group means are zero. Random effects.
Chi2(7) = 13.676920
p-value = 0.0572

Individual Effects

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

id	ieffect	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
1	16.983055	3.690873	4.6014	0.000 ***
2	16.994714	3.572744	4.7568	0.000 ***
3	16.838580	3.784805	4.4490	0.000 ***
4	16.957812	3.616849	4.6886	0.000 ***
5	14.808655	3.822145	3.8744	0.001 ***
6	16.591635	3.768351	4.4029	0.000 ***
7	15.774229	3.811183	4.1389	0.000 ***
8	15.331848	3.552440	4.3159	0.000 ***
9	15.878103	3.542518	4.4822	0.000 ***
10	14.025759	3.615199	3.8797	0.001 ***
11	16.849409	3.598455	4.6824	0.000 ***
12	12.669888	3.412053	3.7133	0.001 ***
13	13.275016	3.268362	4.0617	0.000 ***
14	14.206896	3.706324	3.8331	0.001 ***
15	12.869614	3.444295	3.7365	0.001 ***
16	14.006148	3.374051	4.1511	0.000 ***
17	14.677072	3.565075	4.1169	0.000 ***
18	12.008792	3.623577	3.3141	0.002 ***
19	14.044513	3.559454	3.9457	0.000 ***
20	14.269827	3.559646	4.0088	0.000 ***
21	13.977711	3.494319	4.0001	0.000 ***
22	14.073459	3.535658	3.9804	0.000 ***
23	15.821039	3.673122	4.3072	0.000 ***
24	12.791739	3.662766	3.4924	0.002 ***
25	11.607508	3.595952	3.2279	0.003 ***
26	11.236541	3.655485	3.0739	0.005 ***
27	13.025233	3.613860	3.6042	0.001 ***
28	12.342781	3.644041	3.3871	0.002 ***
29	16.130537	3.738973	4.3142	0.000 ***
30	15.522184	3.796756	4.0883	0.000 ***

Individual Effects

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

id	ieffect	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
OVERALL	14.519677	2.363238	6.1440	0.000 ***

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Estimation (4)

Ordinary Least Squares (OLS)

N = 540

R-squared = 0.25372 Adj R-squared = 0.23961

Wald F(10, 529) = 17.984895 p-value = 0.0000

RSS = 4597.636945 ESS = 5827.199593 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.741140	0.229506	3.2293	0.001 ***
RL	-1.007007	0.563391	-1.7874	0.074 *
logkh	0.057645	0.363239	0.1587	0.874
loginvst	2.162407	0.613305	3.5258	0.000 ***
GE	2.107605	0.577582	3.6490	0.000 ***
logdroit_prop	-0.660891	0.464051	-1.4242	0.155
logtrade	-2.318862	0.842989	-2.7508	0.006 ***
Inf1	-0.148141	0.027811	-5.3268	0.000 ***
loggovexp	-2.341678	0.481922	-4.8590	0.000 ***
logbuss_free	-5.107093	0.863069	-5.9174	0.000 ***
CONST	35.984619	5.506156	6.5353	0.000 ***

Ordinary Least Squares (OLS)

N = 540

R-squared = 0.25372 Adj R-squared = 0.23961

Wald F(10, 29) = 13.181793 p-value = 0.0000

RSS = 4597.636945 ESS = 5827.199593 TSS = 10424.836538

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
RQ	0.741140	0.420611	1.7621	0.089 *
RL	-1.007007	0.943754	-1.0670	0.295
logkh	0.057645	0.807628	0.0714	0.944
loginvst	2.162407	1.333002	1.6222	0.116
GE	2.107605	0.993721	2.1209	0.043 **
logdroit_prop	-0.660891	0.647773	-1.0203	0.316
logtrade	-2.318862	1.355972	-1.7101	0.098 *
Inf1	-0.148141	0.054943	-2.6963	0.012 **
loggovexp	-2.341678	1.006001	-2.3277	0.027 **
logbuss_free	-5.107093	1.600204	-3.1915	0.003 ***
CONST	35.984619	8.558746	4.2044	0.000 ***

Panel: Fixed effects (within) (FE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)

R-squared = 0.19203 Adj R-squared = 0.12901

Wald F(10, 500) = 11.883427 p-value = 0.0000

RSS = 3344.969742 ESS = 7079.866796 TSS = 10424.836538

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.314788	0.681672	0.4618	0.644
RL	-0.569865	1.078214	-0.5285	0.597
logkh	-1.996169	0.489862	-4.0750	0.000 ***
loginvst	3.869035	0.881579	4.3888	0.000 ***
GE	1.773150	0.951743	1.8631	0.063 *
logdroit_prop	-0.123097	0.589310	-0.2089	0.835
logtrade	-1.744927	0.923102	-1.8903	0.059 *
Inf1	-0.131422	0.030178	-4.3549	0.000 ***
loggovexp	-4.730387	1.219474	-3.8790	0.000 ***
logbuss_free	-2.694747	1.094776	-2.4615	0.014 **

Panel: Between estimation (BE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)
R-squared = 0.63698 Adj R-squared = 0.44592
Wald F(10, 19) = 3.333905 p-value = 0.0115
RSS = 40.754253 ESS = 10384.082285 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
RQ	0.641689	0.538557	1.1915	0.248
RL	-1.236015	1.424768	-0.8675	0.396
logkh	2.823863	1.289844	2.1893	0.041 **
loginvst	1.712493	2.011140	0.8515	0.405
GE	1.339555	1.538235	0.8708	0.395
logdroit_prop	-0.568894	1.632516	-0.3485	0.731
logtrade	-4.682766	3.576685	-1.3092	0.206
Inf1	-0.325769	0.120392	-2.7059	0.014 **
loggovexp	-2.823522	1.254150	-2.2513	0.036 **
logbuss_free	-8.878149	2.876725	-3.0862	0.006 ***
CONST	55.147802	21.924316	2.5154	0.021 **

Panel: Random effects (RE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)
R-squared = 0.22473 Adj R-squared = 0.21008
Wald Chi2(10) = 121.466385 p-value = 0.0000
RSS = 3651.637755 ESS = 6773.198783 TSS = 10424.836538

PIB_H	Coefficient	Std. Error	z-stat	p-value
RQ	0.804265	0.396092	2.0305	0.042 **
RL	-0.596781	0.802693	-0.7435	0.457
logkh	-1.275804	0.425766	-2.9965	0.003 ***
loginvst	3.005111	0.765207	3.9272	0.000 ***
GE	2.083200	0.786653	2.6482	0.008 ***
logdroit_prop	-0.421689	0.534504	-0.7889	0.430
logtrade	-2.101557	0.882150	-2.3823	0.017 **
Inf1	-0.121647	0.028785	-4.2261	0.000 ***
loggovexp	-2.973401	0.768866	-3.8673	0.000 ***
logbuss_free	-3.275826	0.995227	-3.2915	0.001 ***

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

CONST | 30.271837 6.308214 4.7988 0.000 ***

sigma_mu = 1.331652 rho_mu = 0.209529
 sigma_v = 2.586492 sigma_1 = 1.464568
 theta = 0.583740

F test of individual effects

H0: All $\mu_i = 0$
 $F(29,500) = 6.456773$
 p-value = 0.0000

Breusch-Pagan's LM test for random effects

Baltagi and Li (1990) version of the Breusch and Pagan (1980) test
 H0: $\sigma_2^2 = 0$
 $LM = 132.136859 \sim \text{Chi2}(1)$
 p-value = 0.0000

Hausman's test of specification

Varname	A: FE	B: RE	Coef. Diff	S.E. Diff
RQ	0.314788	0.804265	-0.489477	0.554786
RL	-0.569865	-0.596781	0.026915	0.719881
logkh	-1.996169	-1.275804	-0.720365	0.242256
loginvst	3.869035	3.005111	0.863924	0.437765
GE	1.773150	2.083200	-0.310050	0.535716
logdroit_prop	-0.123097	-0.421689	0.298592	0.248176
logtrade	-1.744927	-2.101557	0.356631	0.271899
Inf1	-0.131422	-0.121647	-0.009775	0.009063
loggovexp	-4.730387	-2.973401	-1.756986	0.946553
logbuss_free	-2.694747	-3.275826	0.581079	0.456133

A is consistent under H0 and H1 (A = FE)

B is consistent under H0 (B = RE)

H0: $\text{coef}(A) - \text{coef}(B) = 0$

H1: $\text{coef}(A) - \text{coef}(B) \neq 0$

$H = 38.862296 \sim \text{Chi2}(10)$

p-value = 0.0000

Mundlak's variable addition test for fixed or random effects

H0: Group means are zero. Random effects.

$\text{Chi2}(10) = 26.840178$

p-value = 0.0028

Test of poolability

H0: Stability of coefficients

$F(319,210) = 2.2355$

p-value = 0.0000

CHAPITRE IV : ETUDE EMPIRIQUE

Wooldridge's test for serial correlation

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{T-1}, \text{res}_T) = \rho$. No serial correlation
 $\rho = -1/(T-1) = -0.058824$
 $F(1, 29) = 12.121510$
p-value = 0.0016

Wooldridge's test for serial correlation

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{T-1}, \text{res}_T) = \rho$. No serial correlation
 $\rho = -1/(T-1) = -0.058824$
 $F(1, 29) = 12.564177$
p-value = 0.0014

Baltagi and Li's test for serial correlation and random effects

H0: No random effects and no serial correlation.
H1: Random effects or serial correlation.
 $\text{Chi}^2(2) = 160.031008$
p-value = 0.0000

Pesaran's test of cross sectional dependence

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{it}, \text{res}_{jt}) = 0$ for $i \neq j$
 $\text{CD} = 21.676279$
p-value = 0.0000

Pesaran's test of cross sectional dependence

H0: $\text{Corr}(\text{res}_{it}, \text{res}_{jt}) = 0$ for $i \neq j$
 $\text{CD} = 21.956935$
p-value = 0.0000

Panel: Fixed effects (within) (FE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)
R-squared = 0.19203 Adj R-squared = 0.12901
Wald $F(10, 29) = 9.651710$ p-value = 0.0000
RSS = 3344.969742 ESS = 7079.866796 TSS = 10424.836538
Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
RQ	0.314788	0.822024	0.3829	0.705
RL	-0.569865	1.083749	-0.5258	0.603
logkh	-1.996169	0.453140	-4.4052	0.000 ***
loginvst	3.869035	1.088835	3.5534	0.001 ***
GE	1.773150	1.310215	1.3533	0.186
logdroit_prop	-0.123097	0.893343	-0.1378	0.891
logtrade	-1.744927	1.253639	-1.3919	0.175
Inf1	-0.131422	0.067925	-1.9348	0.063 *
loggovexp	-4.730387	1.525600	-3.1007	0.004 ***
logbuss_free	-2.694747	1.299303	-2.0740	0.047 **

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

Panel: Random effects (RE)

N = 540 n = 30 T = 18 (Balanced panel)

R-squared = 0.22473 Adj R-squared = -13.40925

Wald Chi2(10) = 104.083598 p-value = 0.0000

RSS = 3651.637755 ESS = 6773.198783 TSS = 10424.836538

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

PIB_H	Coefficient	Rob.Std.Err	z-stat	p-value
RQ	0.804265	0.464086	1.7330	0.083 *
RL	-0.596781	0.982918	-0.6072	0.544
logkh	-1.275804	0.589424	-2.1645	0.030 **
loginvst	3.005111	0.970828	3.0954	0.002 ***
GE	2.083200	1.006548	2.0696	0.038 **
logdroit_prop	-0.421689	0.781154	-0.5398	0.589
logtrade	-2.101557	1.226157	-1.7139	0.087 *
Inf1	-0.121647	0.063910	-1.9034	0.057 *
loggovexp	-2.973401	1.013961	-2.9325	0.003 ***
logbuss_free	-3.275826	1.392302	-2.3528	0.019 **
CONST	30.271837	8.020637	3.7742	0.000 ***

sigma_mu = 1.331652 rho_mu = 0.209529

sigma_v = 2.586492 sigma_1 = 1.464568

theta = 0.583740

Mundlak's variable addition test for fixed or random effects

Test robust to heteroskedasticity

H0: Group means are zero. Random effects.

Chi2(10) = 41.600036

p-value = 0.0000

Individual Effects

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

id	ieffect	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
1	32.437452	8.832223	3.6726	0.001 ***
2	33.182225	8.686450	3.8200	0.001 ***
3	32.253555	8.938603	3.6083	0.001 ***
4	33.395507	8.753658	3.8150	0.001 ***
5	30.356483	8.915108	3.4051	0.002 ***
6	33.207099	8.760504	3.7905	0.001 ***
7	31.793996	9.029735	3.5210	0.001 ***
8	30.720997	8.632100	3.5589	0.001 ***
9	31.098674	8.723462	3.5649	0.001 ***
10	29.767046	8.855028	3.3616	0.002 ***
11	32.087760	8.624874	3.7204	0.001 ***
12	26.745003	8.402201	3.1831	0.003 ***
13	25.730450	8.232823	3.1253	0.004 ***
14	28.947242	8.946084	3.2357	0.003 ***
15	27.535002	8.652134	3.1825	0.003 ***
16	29.237133	8.559103	3.4159	0.002 ***

CHAPITRE IV : ETUDE EMPRIRIQUE

17	30.719631	8.758697	3.5073	0.001 ***
18	27.972083	8.642655	3.2365	0.003 ***
19	28.535208	8.647310	3.2999	0.003 ***
20	29.974909	8.666389	3.4588	0.002 ***
21	30.599190	8.652098	3.5366	0.001 ***
22	29.510788	8.844774	3.3365	0.002 ***
23	30.835739	8.830886	3.4918	0.002 ***
24	26.623488	8.861719	3.0043	0.005 ***
25	28.329731	8.380304	3.3805	0.002 ***
26	26.558232	8.980281	2.9574	0.006 ***
27	29.422606	8.996602	3.2704	0.003 ***
28	26.956247	8.934944	3.0169	0.005 ***
29	31.668170	8.956330	3.5358	0.001 ***
30	33.253053	8.662168	3.8389	0.001 ***

Individual Effects

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 30 clusters

id	ieffect	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
OVERALL	29.981823	8.308954	3.6084	0.001 ***

>>

CONCLUSION GÉNÉRALE

« Si nous concentrons étroitement notre attention sur l'économie, nous nous préoccupons de la rareté des ressources et donc de la concurrence qui s'exerce autour d'elles. La structure des contraintes que nous imposons pour encadrer cette concurrence détermine les règles de jeu. » (North, 2005, p20)

Tout au long de ce travail, nous avons essayé d'analyser d'une part, le lien entre la concurrence et la performance institutionnelle à travers un cadre théorique (chapitres 1, 2 et 3) mais aussi à travers d'expériences de pays (chapitre 3), et d'autre part, nous avons tenté d'examiner l'impact de la présence d'une concurrence effective et d'institutions performantes sur la croissance économique à travers une étude économétrique, pour un échantillon de pays en transition (chapitre 4). Par conséquent, ce travail confirme le fait que la concurrence et les institutions comptent dans l'analyse de processus de la transition et dans la compréhension de la diversité de trajectoires empruntées par les pays qui ont pris ce processus. Évidemment, les institutions et la concurrence n'expliquent pas tout, mais elles constituent une clé de compréhension importante des blocages de quelques pays à réussir leur transition vers l'économie de marché.

Pour réaliser les objectifs de cette thèse, nous formulons des hypothèses théoriques que nous soumettons à l'épreuve des données. Notre étude s'intéresse donc plus précisément aux 30 économies en transition, dont dix (10) pays de l'Europe de l'Est, dix (4) pays de l'Amérique latine, dix (7) pays de la région du Moyen-Orient et du nord d'Afrique et enfin neuf (07) dans les pays de la région de l'Asie. Le choix de l'échantillon est basé sur le fait que ces pays sont engagés des séries de réformes structurelles sur une même période pour passer d'une économie dirigée vers une économie de marché plus en plus libérale. Et malgré le fait que ces pays ont eu pratiquement les mêmes conditions économiques initiales, leurs trajectoires diffèrent d'un pays à un autre.

Nous utilisons les données de *Freedom house* pour les indices représentant les pressions concurrentielles. En effet, nous avons utilisé deux indices pour représenter la concurrence, *l'indice de liberté des affaires* (business freedom index) et *l'indice de liberté commerciale*, pour indiquer respectivement les pressions concurrentielles du marché national et international. Ainsi, nous avons utilisé les données de la base de données *Worldwide Governance indicators* pour représenter les variables de la performance institutionnelle (Efficacité des pouvoirs publics, État de droit et Qualité de la réglementation). Vu que ces pays ont entamé des réformes structurelles sur une même période pour passer d'une économie dirigée vers une économie de

marché plus en plus libérale. Et malgré le fait que ces pays ont eu les mêmes conditions initiales, leurs trajectoires économiques diffèrent d'un pays à un autre. L'analyse empirique effectuée dans cette thèse couvre la période 2002-2019, et utilise des données de panel.

I. Principales conclusions de la thèse

À la lumière de cette étude économétrique, nous avons dégagé les conclusions suivantes :

- Notre recherche affirme le fait que l'ouverture à la concurrence présente une action inévitable de processus de transition économique. Car, évidemment s'ouvrir aux marchés implique essentiellement la liberté de jeu concurrentiel. En fait, Les marchés ouverts à la concurrence permettent à de nouvelles entreprises d'entrer, aux entreprises efficaces de prospérer et aux entreprises moins performantes que la moyenne d'échouer et de mettre en œuvre une stratégie de sortie. De plus, plusieurs études ont confirmé qu'une concurrence accrue s'est associée, à une croissance économique, à une meilleure productivité, à une augmentation des investissements et à une progression des niveaux de vie moyens. Pour cela, les pays en transition doivent instaurer une politique de concurrence. En particulier, il est important pour l'autorité de la concurrence de commencer à créer une culture de la concurrence, parce que, dans la plupart des cas, les pays en transition n'ont pas été fortement exposés à la concurrence et aux marchés concurrentiels.

- Aussi, la performance des économies en transition nécessite la performance des institutions en place. Ce qui fait qu'il est primordial de renforcer et d'améliorer la qualité des institutions démocratiques, des institutions de droits de propriété privée et des institutions de régulation en particulier, pour faciliter le processus de la transition et favoriser la soutenabilité de la croissance économique dans les pays en transition. De plus, puisque par définition les institutions représentent les règles de jeu (North, 1990), la présence de bonnes institutions juridiques, politiques et même sociales permettre le bon fonctionnement du jeu de la concurrence.

Ces résultats permettent de répondre à notre problématique centrale en représentant le rôle majeur que joue la présence d'une concurrence effective et de performantes institutions dans la croissance économique d'une économie en transition.

II. Retour sur les hypothèses

Les hypothèses émises au début de cette thèse ont été nous, semble-t-il vérifiées empiriquement à travers le cas des pays en transition. L'hypothèse de base que nous avons émise était la suivante : les principaux déterminants de la réussite de la transition économique sont essentiellement liés à la réussite des réformes institutionnelles économiques. Autrement dit, la diversité des trajectoires des économies en transition dépend principalement des performances institutionnelles. Bien évidemment, nous avons montré à travers les expériences de pays, les études antérieures et notre propre étude empirique que les facteurs institutionnels constituent un élément clé de la croissance et de la réussite de transition économique.

Puis, la deuxième hypothèse qui suppose que l'application effective de la politique de la concurrence explique une grande partie de la réussite de processus de la transition a été vérifiée. Car, en effet, on a démontré à travers les expériences de pays que les économies qui ont mis en place un cadre concurrentiel efficace au début de la transition, ont su s'intégrer facilement aux marchés internationaux et ont enregistré des taux de croissance importants. Aussi, notre étude empirique a confirmé que la concurrence, qu'elle soit nationale ou internationale, exerce un impact positif sur la croissance économique des pays en transition.

Enfin, la dernière hypothèse qui supposé que la combinaison entre concurrence et performance institutionnelle a un effet positif sur la croissance des économies en transition a été prouvée. Puisque, il a été montré qu'un bon fonctionnement de jeu de la concurrence ne peut pas s'assurer qu'avec la présence d'un cadre institutionnel hautement qualifié.

III. Perspectives de recherche

Le présent travail de recherche avait pour ambition de surligner l'importance de la concurrence et de la performance institutionnelle sur la croissance économique, en particulier celle des économies en transition.

Cependant, cette étude laisse plusieurs questions ouvertes qui méritent d'être approfondies et que nous nous proposons de mener dans le cadre de futures recherches. Tout d'abord, notre travail a été limité qu'à l'analyse des performances des institutions formelles. Toutefois, il est nécessaire de prendre en compte la contribution des institutions informelles. Donc, une autre piste de recherche peut consister à étudier *les institutions informelles*, telles

CONCLUSION GENERALE

que les normes sociales, conventions, règles morales, codes de conduite, traditions, coutumes et religions, afin de mieux comprendre les sources d'un changement institutionnel et examiner le degré d'influence de ce genre d'institution sur la croissance et sur la concurrence.

Nous proposons également un autre axe de recherche qui consiste à étudier le rôle de la concurrence et de la performance institutionnelle dans la croissance économique des pays en transition par région. Cela revient à étudier séparément l'impact de ces variables sur la croissance des pays en transition : Europe de l'Est, pays d'Asie, pays d'Amérique latine et pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord, voire d'autres régions. Pour en fait faire une comparaison entre les trajectoires de la transition dans ces pays.

ANNEXES

Annexe 1 : Evolution des indicateurs de la BONNE gouvernance des pays en transition choisi

- **La Pologne :**

	CC	GE	PV	RQ	RL	VA
1996	0.4	0.5	0.7	0.8	0.7	1.1
1998	0.4	0.5	0.6	0.7	0.6	1.0
2000	0.1	0.5	0.2	0.8	0.4	1.0
2002	0.3	0.5	0.4	0.8	0.5	0.9
2003	0.3	0.4	0.4	0.7	0.4	0.8
2004	0.3	0.4	0.7	0.8	0.4	0.9
2005	0.5	0.5	0.9	0.8	0.5	1.0
2006	0.4	0.5	0.9	1.0	0.6	1.0
2007	0.5	0.6	1.0	1.0	0.7	1.0
2008	0.6	0.6	1.1	0.9	0.8	1.0
2009	0.7	0.7	1.0	1.0	0.8	1.1
2010	0.6	0.7	1.0	1.0	0.8	1.0
2011	0.7	0.7	0.8	1.1	0.8	1.1
2012	0.7	0.7	0.9	1.0	0.8	1.0
2013	0.8	0.7	0.5	1.0	0.6	0.8
2014	0.7	0.6	0.5	0.9	0.4	0.8
2015	0.7	0.6	0.5	0.9	0.4	0.7
2016	0.6	0.5	0.6	1.0	0.4	0.7
2017	0.4	0.5	0.7	0.8	0.7	1.1
2018	0.4	0.5	0.6	0.7	0.6	1.0
2019	0.1	0.5	0.2	0.8	0.4	1.0

- **La Hongrie :**

	CC	GE	PV	RQ	RL	VA
1996	0.6	1.1	1.3	1.3	1.0	1.2
1998	0.7	1.0	1.1	1.1	0.9	1.2
2000	0.7	0.9	0.8	1.2	0.9	1.1
2002	0.7	0.8	1.0	1.1	0.9	1.2
2003	0.7	0.9	1.0	1.2	1.0	1.0
2004	0.6	0.7	0.7	1.2	1.0	1.0
2005	0.5	0.7	0.8	1.2	0.9	1.0
2006	0.4	0.7	0.5	1.1	0.8	0.9
2007	0.3	0.7	0.7	1.0	0.8	0.9
2008	0.3	0.7	0.7	1.0	0.8	0.8
2009	0.3	0.6	0.7	1.0	0.6	0.7
2010	0.3	0.7	0.8	0.9	0.6	0.7
2011	0.2	0.6	0.7	0.8	0.5	0.6
2012	0.2	0.5	0.7	0.8	0.4	0.6
2013	0.1	0.5	0.7	0.6	0.4	0.4
2014	0.1	0.5	0.8	0.7	0.6	0.5

ANNEXES

2015	0.1	0.5	0.7	0.6	0.6	0.5
2016	0.1	0.5	0.8	0.6	0.5	0.3
2017	0.6	1.1	1.3	1.3	1.0	1.2
2018	0.7	1.0	1.1	1.1	0.9	1.2
2019	0.7	0.9	0.8	1.2	0.9	1.1

- **La Chine :**

	CC	GE	PV	RQ	RL	VA
1996	-0.3	-0.3	-0.1	-0.3	-0.5	-1.4
1998	-0.3	-0.1	-0.4	-0.3	-0.5	-1.4
2000	-0.2	-0.1	-0.2	-0.3	-0.5	-1.4
2002	-0.5	-0.1	-0.3	-0.5	-0.5	-1.6
2003	-0.4	-0.1	-0.6	-0.3	-0.5	-1.5
2004	-0.6	-0.1	-0.4	-0.3	-0.5	-1.5
2005	-0.6	-0.1	-0.5	-0.2	-0.6	-1.5
2006	-0.5	0.1	-0.5	-0.2	-0.6	-1.7
2007	-0.6	0.2	-0.5	-0.2	-0.5	-1.7
2008	-0.5	0.2	-0.5	-0.2	-0.4	-1.7
2009	-0.5	0.1	-0.4	-0.2	-0.4	-1.7
2010	-0.6	0.1	-0.7	-0.2	-0.4	-1.7
2011	-0.5	0.1	-0.6	-0.2	-0.5	-1.6
2012	-0.4	0.0	-0.5	-0.2	-0.5	-1.6
2013	-0.4	0.0	-0.5	-0.3	-0.5	-1.6
2014	-0.3	0.3	-0.5	-0.3	-0.4	-1.6
2015	-0.3	0.4	-0.6	-0.3	-0.4	-1.7
2016	-0.3	0.4	-0.5	-0.3	-0.3	-1.6
2017	-0.3	0.4	-0.2	-0.1	-0.3	-1.5
2018	-0.3	0.5	-0.3	-0.2	-0.2	-1.4
2019	-0.3	0.5	-0.2	-0.2	-0.3	-1.6

- **Le Vietnam :**

	CC	GE	PV	RQ	RL	VA
1996	-0.5	-0.6	0.5	-0.6	-0.5	-1.1
1998	-0.5	-0.4	0.3	-0.7	-0.5	-1.3
2000	-0.6	-0.4	0.4	-0.7	-0.4	-1.2
2002	-0.6	-0.4	0.4	-0.7	-0.6	-1.4
2003	-0.5	-0.4	0.1	-0.6	-0.6	-1.5
2004	-0.7	-0.5	0.1	-0.6	-0.6	-1.3
2005	-0.7	-0.2	0.5	-0.6	-0.3	-1.4
2006	-0.7	-0.2	0.4	-0.6	-0.5	-1.5
2007	-0.6	-0.2	0.3	-0.6	-0.5	-1.5
2008	-0.7	-0.2	0.2	-0.6	-0.5	-1.5
2009	-0.5	-0.3	0.3	-0.6	-0.5	-1.5

ANNEXES

2010	-0.6	-0.3	0.1	-0.6	-0.6	-1.5
2011	-0.6	-0.2	0.2	-0.6	-0.5	-1.5
2012	-0.5	-0.3	0.3	-0.7	-0.6	-1.4
2013	-0.5	-0.3	0.3	-0.6	-0.5	-1.4
2014	-0.4	-0.1	0.0	-0.6	-0.4	-1.4
2015	-0.4	0.1	0.1	-0.5	-0.3	-1.4
	CC	GE	PV	RQ	RL	VA
2016	-0.5	0.0	0.2	-0.5	0.1	-1.4
2017	-0.6	0.0	0.3	-0.4	0.1	-1.4
2018	-0.5	0.0	0.1	-0.3	0.0	-1.4
2019	-0.5	0.0	0.1	-0.3	0.0	-1.4

- **Le Chili :**

	CC	GE	PV	RQ	RL	VA
1996	1.5	1.3	0.7	1.5	1.1	0.7
1998	1.4	1.2	0.0	1.4	1.2	0.6
2000	1.6	1.1	0.5	1.4	1.3	0.9
2002	1.6	1.1	1.1	1.4	1.4	1.1
2003	1.3	1.2	0.8	1.5	1.3	1.1
2004	1.4	1.2	0.7	1.4	1.3	1.2
2005	1.5	1.2	0.8	1.4	1.3	1.3
2006	1.5	1.0	0.6	1.5	1.3	1.1
2007	1.4	1.3	0.4	1.5	1.3	1.1
2008	1.4	1.2	0.4	1.5	1.3	1.0
2009	1.4	1.2	0.6	1.5	1.3	1.0
2010	1.5	1.3	0.7	1.4	1.3	1.1
2011	1.5	1.2	0.5	1.5	1.4	1.1
2012	1.6	1.3	0.3	1.5	1.4	1.1
2013	1.5	1.3	0.4	1.5	1.4	1.1
2014	1.5	1.2	0.4	1.5	1.4	1.1
2015	1.3	1.1	0.4	1.3	1.3	1.0
2016	1.1	1.0	0.4	1.4	1.1	1.0
2017	1.0	0.8	0.4	1.3	1.0	1.0
2018	1.0	1.1	0.4	1.3	1.1	1.1
2019	1.1	1.1	0.2	1.2	1.1	1.0

- **Le Mexique :**

	CC	GE	PV	RQ	RL	VA
1996	-0.5	0.2	-0.9	0.1	-0.7	0.0
1998	-0.5	0.4	-0.4	0.2	-0.5	0.1
2000	-0.2	0.2	-0.2	0.3	-0.4	0.3
2002	-0.2	0.3	-0.1	0.5	-0.3	0.3
2003	-0.2	0.2	-0.1	0.4	-0.3	0.3

ANNEXES

2004	-0.3	0.1	-0.2	0.4	-0.4	0.3
2005	-0.3	0.1	-0.4	0.2	-0.3	0.2
2006	-0.3	0.1	-0.6	0.4	-0.4	0.2
2007	-0.3	0.2	-0.7	0.4	-0.5	0.1
2008	-0.2	0.2	-0.8	0.3	-0.7	0.1
2009	-0.3	0.2	-0.7	0.2	-0.6	0.2
2010	-0.4	0.2	-0.7	0.3	-0.6	0.2
	CC	GE	PV	RQ	RL	VA
2011	-0.4	0.3	-0.7	0.3	-0.5	0.1
2012	-0.4	0.3	-0.7	0.5	-0.5	0.1
2013	-0.5	0.3	-0.7	0.5	-0.5	0.1
2014	-0.8	0.2	-0.9	0.4	-0.4	0.0
2015	-0.8	0.2	-0.8	0.4	-0.4	-0.1
2016	-0.7	0.1	-0.6	0.3	-0.6	-0.1
2017	-0.9	0.0	-0.7	0.2	-0.6	-0.1
2018	-0.9	-0.2	-0.6	0.2	-0.6	0.0
2019	-0.8	-0.2	-0.7	0.1	-0.7	0.0

- **Le Maroc :**

	CC	GE	PV	RQ	RL	VA
1996	-0.1	-0.1	-0.2	-0.1	0.2	-0.4
1998	0.1	0.0	0.3	0.0	0.2	-0.2
2000	-0.1	-0.1	-0.1	0.0	0.1	-0.4
2002	-0.2	-0.1	-0.3	-0.1	0.0	-0.5
2003	-0.3	-0.1	-0.4	-0.3	-0.1	-0.8
2004	-0.1	-0.1	-0.3	-0.2	0.0	-0.5
2005	-0.3	-0.3	-0.6	-0.4	-0.2	-0.7
2006	-0.4	-0.2	-0.5	-0.2	-0.3	-0.7
2007	-0.3	-0.2	-0.5	-0.2	-0.3	-0.7
2008	-0.4	-0.2	-0.6	-0.2	-0.3	-0.8
2009	-0.3	-0.1	-0.4	-0.1	-0.2	-0.7
2010	-0.2	-0.1	-0.4	-0.1	-0.2	-0.7
2011	-0.4	-0.2	-0.4	-0.1	-0.2	-0.7
2012	-0.4	-0.1	-0.5	-0.1	-0.2	-0.6
2013	-0.4	0.0	-0.5	-0.1	-0.2	-0.7
2014	-0.3	-0.1	-0.4	-0.1	-0.1	-0.7
2015	-0.2	-0.1	-0.3	-0.2	-0.1	-0.6
2016	-0.1	-0.1	-0.3	-0.2	-0.2	-0.6
2017	-0.1	-0.2	-0.4	-0.2	-0.2	-0.7
2018	-0.2	-0.2	-0.3	-0.3	-0.1	-0.7
2019	-0.3	-0.1	-0.4	-0.2	-0.1	-0.6

ANNEXES

- **Le Jordanie :**

	CC	GE	PV	RQ	RL	VA
1996	-0.1	0.1	-0.5	0.0	0.1	-0.8
1998	0.3	0.2	-0.1	0.2	0.4	-0.6
2000	0.3	0.1	-0.2	0.3	0.3	-0.5
2002	0.3	0.0	-0.1	0.1	0.3	-0.5
2003	0.3	0.2	-0.8	0.3	0.3	-0.7
2004	0.3	0.2	-0.3	0.3	0.4	-0.7
2005	0.4	0.2	-0.4	0.3	0.4	-0.7
2006	0.2	0.2	-0.4	0.3	0.3	-0.8
2007	0.0	0.1	-0.3	0.2	0.2	-0.8
2008	0.1	0.1	-0.5	0.3	0.2	-0.8
2009	0.1	0.0	-0.5	0.2	0.4	-0.7
2010	0.1	0.0	-0.6	0.1	0.4	-0.8
2011	0.1	0.1	-0.5	0.1	0.5	-0.8
2012	0.3	0.1	-0.6	0.1	0.4	-0.8
2013	0.3	0.1	-0.5	0.1	0.3	-0.7
2014	0.2	0.1	-0.5	0.1	0.3	-0.7
2015	0.2	0.1	-0.4	0.0	0.2	-0.7
2016	0.1	0.1	-0.3	0.0	0.1	-0.7
2017	-0.1	0.1	-0.5	0.0	0.1	-0.8
2018	0.3	0.2	-0.1	0.2	0.4	-0.6
2019	0.3	0.1	-0.2	0.3	0.3	-0.5

- **L'Algérie :**

	CC	GE	PV	RQ	RL	VA
1996	-0.9	-0.6	-1.6	-0.6	-0.6	-1.0
1998	-0.7	-0.6	-1.8	-0.5	-0.6	-1.1
2000	-0.7	-0.6	-1.4	-0.5	-0.6	-0.8
2002	-0.5	-0.5	-0.9	-0.4	-0.8	-0.7
2003	-0.5	-0.5	-1.1	-0.6	-0.7	-0.9
2004	-0.6	-0.6	-1.1	-0.6	-0.8	-1.0
2005	-0.6	-0.6	-1.1	-0.8	-0.7	-1.0
2006	-0.6	-0.6	-1.2	-1.1	-0.8	-1.0
2007	-0.5	-0.5	-1.3	-1.2	-0.8	-1.0
2008	-0.5	-0.6	-1.4	-1.2	-0.8	-1.0
2009	-0.5	-0.5	-1.3	-1.3	-0.8	-0.9
2010	-0.5	-0.5	-1.2	-1.2	-0.7	-0.9
2011	-0.6	-0.5	-1.2	-1.3	-0.8	-0.8
2012	-0.6	-0.5	-1.1	-1.2	-0.9	-0.8
2013	-0.7	-0.5	-1.1	-1.2	-0.9	-0.9

ANNEXES

2014	-0.6	-0.6	-0.9	-1.2	-0.9	-0.9
2015	-0.7	-0.5	-0.8	-1.2	-0.7	-1.0
2016	-0.6	-0.5	-1.0	-1.3	-0.8	-1.1
2017	-0.9	-0.6	-1.6	-0.6	-0.6	-1.0
2018	-0.7	-0.6	-1.8	-0.5	-0.6	-1.1
2019	-0.7	-0.6	-1.4	-0.5	-0.6	-0.8

BIBLIOGRAPHIE :

- Abdoun, R. (1999). Un bilan du programme de stabilisation économique en Algérie (1994-1998). *Cahiers du CREAD*, 27-42.
- Abecassis, C. (1997). Les coûts de transaction : état de la théorie. *Réseaux. Communication - Technologie - Société*, 9-19. Récupéré sur https://www.persee.fr/doc/reso_0751-7971_1997_num_15_84_3087
- Acemoglu, d. & James A, R. (2006). De Facto Political Power and Institutional Persistence. *The American Economic Review*, 325-330.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2005). *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*. Amsterdam: North-Holland: In P. Aghion et S.Durlauf (eds) handbook of economic growth.
- Acemoglu, D., Jonhson, S., & Robinson, J. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *The American Economic Review*, 91(5), 1369-1401. Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/2677930?origin=JSTOR-pdf>
- Aghion p, B. N. (2005). Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship. *Oxford university press*, 701-728.
- Aghion, P., & Howitt, P. (1992). A Model Growth Through Creative Destruction. *Econometrica*, 60(2), 323-351. Récupéré sur <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:12490578>
- Aghion, P., & Howitt, P. (2009). *The Economics of growth*. London: The MIT Press.
- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., & Howitt, P. (2005). Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship. *The Quarterly Journal of Economics*, 120(2), 701-728. Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/25098750>
- Aghion, P., Harris, C., Howitt, P., & Vickers, J. (2001). Competition, Imitation and Growth with Step-by-Step Innovation. *Review of Economic Studies*, 68, 467-492.
- Ahn, S. (2002). *Competition, Innovation, and Productivity Growth: A Review of Theory and Evidence*. OECD Economics Working Paper 317. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. Récupéré sur <https://doi.org/10.1787/182144868160>
- Akalay, O. (2001). L'économie algérienne, de l'ère des réformes (1989-1991) à celle de l'ajustement structurel (1994-1998). in *OÙ VA L'ALGÉRIE ? (dir) Ahmed Mahiou et Jean-Robert Henry*, 161-184. Récupéré sur <https://books.openedition.org/iremam/384?lang=fr>
- Alesina, A., & Perotti, R. (1993). *National Bureau of economic research*.
- Alesina, A., & Rodrik, D. (1993). Income distribution and economic growth: A simple. en *The political economy of business cycles growth, Alex Cukierman, Zvi Hercovitz and Leonardo Leiderman (eds.)*.
- Andreff, W. (2009). RÉFORMES, LIBÉRALISATION, PRIVATISATION EN ALGÉRIE: Point de vue d'un outsider en 1988-1994. *Confluences Méditerranée*, 41-62.
- Aoki, M. (2001). *Toward a Comparative Institutional Analysis*. London: The MIT Press.
- Arezki, R., Ait Ali Slimane, M., Barone, A., Decker, K., Detter, D., Fan, R., . . . Senbet, L. (2020). *Promouvoir une concurrence loyale : Promouvoir une concurrence loyale - pour atteindre de nouveaux sommets dans la region Moyen-Orient et Afrique du Nord*. Washington : banque mondiale.

BIBLIOGRAPHIE :

- Arezki, R., Ait Ali Slimane, M., Barone, A., Decker, K., Detter, D., Fan, R., . . . Senbet, L. (2020). *Promouvoir une concurrence loyale : Promouvoir une concurrence loyale - pour atteindre de nouveaux sommets dans la region Moyen-Orient et Afrique du Nord*. Washington: banque mondiale.
- Argandoña, A. (2004). Economic Ethics and Institutional Change. *Journal of Business Ethics*, 53(1/2), 191-201. Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/25123292>
- Arrow, K. (1969). *The organisation of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus non-market allocation, reprinted in arrow (1983), Collected Papers of Kenneth Arrow: General Equilibrium*. Cambridge: Harvard University Press.
- Auray, J.-P., Duru, G., & Mougeot, M. (1981). PEUT-ON DÉFINIR DE MANIÈRE UNIVOQUE L'INDUSTRIE INDUSTRIALISANTE ? *Revue Tiers Monde*, 22(87), 585-601.
- Aydin, U. (2016). Competition Law and Policy in Mexico: successes and challenges. *Law And Contemporary Problems*, 79, 155-186.
- Azamoum, S. (2011). *Comprendre la micro-économie*. Alger : Office des publications universitaires.
- Baregheh, A., Rowley, J., & Sambrook, S. (2009). Towards a multidisciplinary definition of innovation. *Management Decision*, 47(8), 1323–1339. doi:doi:10.1108/00251740910984578
- Baumol, W. (1982). Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. *The American economic review*, 1-15.
- Becherair, A. (2014). Institutions and Economic Growth in the MENA Countries: An Empirical Investigation by Using Panel data model. *MPRA Paper 57683, University Library of Munich, Germany*. Récupéré sur <https://ideas.repec.org/p/prapa/mprapa/57683.html>
- Beck, T., & Laeven, L. (2006). Institution building and growth in transition economies. *Journal of Economic Growth*, 11(2), 157-186. Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/40216092>
- Bellal, S. (2008). *Changement institutionnel et économie parallèle en Algérie : quelques enseignements*. *مجلة الباحث*(6).
- Berr, E., & Combarous, F. (2004). L'impact du consensus de Washington sur les pays en développement: une évaluation empirique. *centre d'économie de développement*(100), 1-22. Récupéré sur http://www.cadtm.org/IMG/pdf/ICW4_cadtm.pdf
- Berthelie, P., Desdoigts, A., & Ould Aoudia, J. (2003). « PROFILS INSTITUTIONNELS » Présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés. paris: Ministère de l'Economie des Finances et de l'Industrie.
- Bertho, F. (2013). PRÉSENTATION DE LA BASE DE DONNÉES « Institutional Profiles Database 2012 ».
- Bertrand, É. (2006). La thèse d'efficience du « théorème de Coase »: Quelle critique de la microéconomie ? . *Revue économique*(57), 983-1007. Récupéré sur <https://doi.org/10.3917/reco.575.0983>
- Bertrand, É., & Destais, C. (2002). Le « théorème de Coase », une réflexion sur les fondements microéconomiques de l'intervention publique. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 111-124. Récupéré sur <https://doi.org/10.3917/rpve.412.0111>

BIBLIOGRAPHIE :

- Bessaoud, O. (1994). L'agriculture en Algérie : de l'autogestion à l'ajustement (1963-1992). *Options Méditerranéennes*, 89-103. Récupéré sur <http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=CI950540>
- Billand , P., & Bravard, C. (2006). Les modèles de comportements adaptatifs appliqués à l'oligopole de Cournot. *Revue d'économie industrielle*.
- Birdsall, N., Torre, A., & Caicedo, F. (2010). *The Washington Consensus: Assessing a Damaged Brand*. The World Bank.
- Bisin, A., & Verdier, T. (2016). Coévolution entre institutions et culture : une application au développement de long terme. *Revue d'économie politique*(126), 653-681. Récupéré sur <https://doi.org/10.3917/redp.265.0653>
- Bolduc, J. (2011). *Le rôle de la concurrence dans la croissance économique*. Université de Montréal.
- Bolduc. (2011). *Le rôle de la concurrence dans la croissance économique*. Montréal : Université de Montréal.
- Bougette, P. (2009). analyse et limites de l'évaluation rétrospective d'une concentration. *Revue internationale de droit économique*, 159-173.
- Bouhou, K. (2009). L'Algérie des réformes économiques : un goût d'inachevé. *Politique étrangère*, 323-335.
- Boyer, R. (2001). L'après consensus de Washington : institutionnaliste et systémique ? *Critique économique*, 99-144.
- Brette, O. (2005). connaissance technologiques, institutions et droits de propriété dans la pensée de Thorstein Veblen. *Cahiers d'économie Politique*(48), 111-146. Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-cahiers-d-economie-politique-1-2005-1-page-111.htm>
- Budzinski, O. (2003). Pluralism o f Competition Policy Paradigms and the Call for Regulatory Diversity. *Philipps-University of Marburg Volkswirtschaftliche Beitrage*.
- Chavance, B. (2007). *l'économie institutionnelle*. paris: Edition La Découverte.
- Chavance, B. (2008). Formal and informal institutional change: the experience of postsocialist transformation. *The European Journal of Comparative Economics*, 5(1), 57-71. Récupéré sur <http://eaces.liuc.it>
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405. Récupéré sur <http://www.richschwinn.com/richschwinn/index/teaching/past%20courses/Econ%20340%20-%20Managerial%20Economics/2013%20Fall%20340%20-%20The%20Nature%20of%20the%20Firm.pdf>
- Coccia, M. (2019). Comparative institutional changes. *National Research Council of Italy*. doi:10.1007/978-3-319-31816-5_1277-1
- Combe, E. (2002). *La politique de la concurrence*. Paris: La Découverte & Syros.
- Cong Phuong, N., & Richard, J. (2011). Economic Transition and Accounting System Reform in Vietnam. *European Accounting Review*, 4(20), 693-725. Récupéré sur <http://dx.doi.org/10.1080/09638180.2011.623858>
- Da Costa, I. (2010). L'institutionnalisme de John Commons et les origines de l'État providence aux États-Unis. *Revue Interventions économiques*. Récupéré sur <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1283>

BIBLIOGRAPHIE :

- Dakowska, D. (2004). Pologne 2003-2004 : La croissance compromise par l'instabilité politique. *Le Courrier des pays de l'Est*(1044), 147-167. Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-le-courrier-des-pays-de-l-est-2004-4-page-147.htm>
- Dali, S. (2013). Jordanie : les enjeux de la croissance dans un environnement régional tourmenté. *Dans : , S. Dali, Jordanie : les enjeux de la croissance dans un environnement régional tourmenté*, 1-32. Récupéré sur <https://www.cairn.info/jordanie-les-enjeux-de-la-croissance--1000000148889-page-1.htm>
- Dang, V. (2009). Institutions and Efficiency in Transition Economies. *Economics and Finance Working Paper, Brunel University*, 9-32. Récupéré sur <http://bura.brunel.ac.uk/handle/2438/5118>
- Delhaye , G., & Le Pape, L. (2004). Les transformations économiques en Algérie. *Journal des anthropologues*. Récupéré sur <http://journals.openedition.org/jda/1827>
- Demsetz , H. (1967). Towards a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), 347-359. Récupéré sur https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4125701/mod_resource/content/1/demsetz.pdf
- Dobler, C. (2011). *The Impact of Formal and Informal Institutions on Economic Growth: A Case Study on the MENA Region*. Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/j.ctv9hj8zr.7>
- Doing Business. (2004). *understanding regulation*. A copublication of the World Bank, the International Finance Corporation, and Oxford University Press.
- Doing Business. (2020). *Comparing business regulation in 190 economies*. International Bank for Reconstruction and Development.
- DoingBusiness. (2014). *Economy Profile : Poland*. Washington: La Banque Mondiale. Récupéré sur <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/18878/829390Poland0POL0Box0382095B00PUBLIC0.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- DoingBusiness. (2014). *Economy profile: Hungary*. La Banque Mondiale. Récupéré sur <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/18505/828600Hungary0HUN0Box0382099B00PUBLIC0.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- DoingBusiness. (2020). *Economy Profile of Hungary*. La Banque Mondiale. Récupéré sur <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>
- DoingBusiness. (2020). *Economy Profile of Poland*. La Banque Mondiale. Récupéré sur <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/p/poland/POL.pdf>
- Dollar, D., & Kraay, A. (2002). Institutions, Trade, and Growth,. *Journal of Monetary Economics*, 133-162.
- Douglass, N. (1991). Institutions. 97-112.
- Easterly, W., & Levine, R. (2003). Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development. *Journal of Monetary Economics*, 3-39.
- Egorova-Legon, I. (2013). L'impact de l'ouverture économique sur les institutions internes : le cas de la Russie. *thèse de doctorat*. Université de Grenoble.
- ElFakir, A. (2011). Two decades of liberalization reforms in Morocco: Successes and failures. *Globalisation, Democratisation and Radicalisation in the Arab*, 71-87

BIBLIOGRAPHIE :

- El-Said , H., & Harrigan, J. (2014). Economic Reform, Social Welfare, and Instability: Jordan, Egypt, Morocco, and Tunisia, 1983-2004. *Middle East Journal*, 68(1), 99-121. Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/43698563>
- Ely, R. (1901). Competition: its nature, its permanency, and its beneficence. *American Economic Association*, 55-70.
- Encaoua , D., & Ulph , D. (2000). Concurrence, innovation et croissance : un modèle de création non destructrice. *Cahiers d'économie politique*(37), 155-176. Récupéré sur https://www.persee.fr/doc/cep_0154-8344_2000_num_37_1_1293
- Encaoua, D., & Guesnerie, R. (2006). *Politiques de la concurrence*. Paris: La Documentation française.
- Encaoua, D., & Ulph, D. (2004). *Catching-up or Leapfrogging: The effects of competition*. Récupéré sur <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00177643>
- Fama, E. F. (1980). agency problems and the theory of the firm. *journal of political economy*, 288-307.
- Fearon, J. (2011). fragilité d'états, indicateur de gouvernance et risque de guerre civile. *Ruvue d'économie de développement*, 19, 153-186. Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-d-economie-du-developpement-2011-4-page-153.htm>
- Ferreira, R., & Gérard-Varet, L.-A. (2000). Qu'a t'on appris sur la concurrence imparfaite depuis Cournot? *Cahiers d'économie politique / Papers in Political Economy*(37), 7-30. Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/43107479>
- Ffrench-Davis, R. (2011). L'économie chilienne depuis la crise globale. *Cahiers des Amériques latines*(68), 51-68. Récupéré sur <http://journals.openedition.org/cal/168>
- FMI. (2000).
- FMI. (2003, NOVEMBRE 3). *Perspectives et progrès des économies en transition : le point de vue du FMI By IMF Staff* . Récupéré sur <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/fra/110300f.htm>
- Fox , E., & Sullivan, L. (1987). Antitrust - Retrospective Prospective: Where Are We Coming From? Where Are We Going? 936.
- Fox, E. (2017). CONCURRENCE ET DÉMOCRATIE. *Forum mondial sur la concurrence* (pp. 1-10). New York: OCDE. Récupéré sur [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/GF\(2017\)5/fr/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/GF(2017)5/fr/pdf)
- Fritsch, M., & Hensen, H. (1997). *Rules of Competition and East-West Integration*.
- Gabszewicz, J. (2003). *La concurrence imparfaite*. Paris: la Découverte.
- Gamel, C. (2018). La dialectique libérale de Hayek. "*Philosophie économique*" (4^o colloque international). Lyon: Université de Lyon.
- Garcia , M., & Nedjam, M. (2018). institutions et développement: que dit l'enquête Profils institutionnels ? *Trésor-Eco*(221).
- Gharrab, T., & Bellefontaine, s. (2020). Pologne: Radioscopie de la croissance. *Conjoncture*, 13-21.
- Gilles, M. (2010). La nouvelle économie institutionnelle. *Idées économiques et sociales*(159), 35-40. Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-idees-economiques-et-sociales-2010-1-page-35.htm>
- Goumaa, M. (2014). Competition and Economic Growth: An Empirical Analysis with Special Reference to MENA Countries. *Topics in Middle Eastern and African Economies*, 16(2), 192-213.

BIBLIOGRAPHIE :

- Greif, A. (2006). *institutions and the path of the modern economy*. cambridge university press.
- GRIEVESON, R., GLIGOROV, V., HAVLIK, P., HUNYA, G., PINDYUK, O., PODKAMINER, L., . . . VIDOVIC, H. (2020). *Looking Back, Looking Forward: Central and Eastern Europe 30 Years After the Fall of the Berlin Wall*. Wiiw. Récupéré sur <https://wiiw.ac.at/looking-back-looking-forward-central-and-eastern-europe-30-years-after-the-fall-of-the-berlin-wall-dlp-5059.pdf>
- Grogan, L., & Moers, L. (2001). Growth empirics with institutional measures for transition countries. *Economic Systems*, 25, 323–344.
- Hall , E., & Jones, I. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others? *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116. Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/2586948>
- Hall, J., Sobel, R., & Crowley, G. (2010). Institutions, Capital, and Growth. *Southern Economic Journal*, 77(2), 385-405. Récupéré sur <http://www.jstor.com/stable/40997138>
- Halmaoui , L., & Boussaouf, M. (2020). Les différentes menaces à la libre concurrence. *Revue de Droit Civil, Economique et Comparé*, 1(1), 52-67.
- Harrigan, J., & El-Said, H. (2010). The Economic Impact of IMF and World Bank Programs in the Middle East and North Africa: A Case Study of Jordan, Egypt, Morocco and Tunisia, 1983 - 2004. *Review of Middle East Economics and Finance*, 16(2). Récupéré sur <http://www.bepress.com/rmeef/vol6/iss2/art1>
- Hayek, F. (1973). *Law, legislation and liberty, vol. 1: rules and order*. Chicago: University of Chicago press.
- Hodgson , G. (1992). Thorstien Veblen and post-Darwinian economics. *Cambridge journal of economics*, 286-301.
- Hodgson, G. (2006). What are institutions. *Journal of Economic Issues*.
- Hoekman, B., & Holmes, P. (1999). *Competition Policy, Developing Countries and the WTO*. Washington, D.C: World Bank, Development Research Group, Trade. Récupéré sur <http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/wps2000series/wps2211/wps2211-abstract.html>
- Hollard , M. (2000). la théorie de stackelberg : équilibre et politique économique. *cahiers d'économie politique*(37), 127-139.
- Hugh, R. (2014, avril 10). Le problème des institutions en Algérie : pour une philosophie de la réforme (1ère. Récupéré sur <https://maghrebemergent.net/le-probleme-des-institutions-en-algerie-pour-une-philosophie-de-la-reforme-1re-partie/>
- Huveneers, C. (2008). les multiples objectifs de la politique de concurrence : un système de N équations à N+1 inconnues ? *Reflets et perspectives de la vie économique*, 9-37.
- Jensen , & Meckling. (1976). theory of the firm: managarial behaviors, agency costs and ownership structure. *journal of finacial economics*, 305-360.
- Kara, R. (2017). Essai sur l'évolution de l'économie algérienne 1962-2015: Approche Historique. *Revue Cahiers Economiques*, 8(15), 1-12.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi , M. (2010). The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. *Policy Research Working Paper*.

BIBLIOGRAPHIE :

- Kdrouci, S. (2019). les institutions de l'état et le développement économique en Algérie. *thèse de doctorat*. Université de Tlemcen.
- Kehoe, T., & Ruhl, K. (2010). Why Have Economic Reforms in Mexico Not Generated Growth? *Journal of Economic Literature*, 48(4), 1005-1027. Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/29779708>
- Kempf, H. (1992). Comprendre le Sherman antitrust Act de 1890 (Les origines de la politique concurrentielle fédérale américaine). *Cahiers d'économie politique*(20-21), 187-211. Récupéré sur https://www.persee.fr/doc/cep_0154-8344_1992_num_20_1_1133
- Keneck Massil, J. (2016). Institutions, théorie de changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique. *Economix*. Récupéré sur http://economix.fr/pdf/dt/2016/WP_EcoX_2016-04.pdf
- Khendek, S. (2013). Le rôle des institutions dans la croissance économique dans les pays en développement - Le cas de l'Algérie. *Thèse de Magistère, université de Tlemcen*.
- Kim, J., & Mahoney, J. (2005). Property rights theory, transaction costs theory, and agency theory: an organizational economics approach to strategic management. *Managerial and Decision Economics*, 26(4), 223-242. Récupéré sur <https://doi.org/10.1002/mde.1218>
- Kingston, C., & Caballero, G. (2009). Comparing Theories of Institutional Change. *Journal of Institutional Economics*, 5(2), 151-180.
- Knack, S., & Keefer, P. (1995). Institutions And Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*, 7(3), 207-227. doi:DOI: 10.1111/j.1468-0343.1995.tb00111.x
- Koleva, P., & Magnin, E. (2017). Economie et discordance des temps: L'exemple de la transition post-socialiste en Europe centrale & orientale. *Multitudes*(69), 82-90. Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-multitudes-2017-4-page-82.htm>
- Koleva, P., Rodet-Kroichvili, N., & Vercueil, J. (2006). Le cahier des charges théoriques : une analyse économique évolutionnaire des institutions. Dans P. Koleva, N. Rodet-Kroichvili, & J. Vercueil, *Nouvelles Europes. Trajectoires et enjeux économiques*, (pp. 43-72). Belfort Montbéliard: Presses de l'Université de Technologie.
- Koleva, P., Rodet-Kroichvili, N., & Vercueil, J. (2006). *Le cahier des charges théoriques : une analyse économique évolutionnaire des institutions*. Presses de l'Université de Technologie de Belfort Montbéliard. Récupéré sur <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01419848>
- Kolodko, G. (1992). stabilisation, récession et croissance dans les économies postsocialistes. *Economie Prospective Internationale*(51). Récupéré sur http://www.cepii.net/IE/PDF/EI_51-5.pdf
- Labonne, M. (1995). Ajustement structurel au Maroc : le secteur agricole en transition ? In : *Allaya M. (Ed.) .Les agricultures maghrébines à l'aube de l'an 2000 : CIHEAM*, 297-305.
- Lavastre, O. (2001). Les Coûts de Transaction et Olivier E. Williamson : retour sur les fondements. *Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*. Québec.
- Lehne, J., Mo, J., & Plekhanov, A. (2014). What determines the quality of economic institutions? Cross-country evidence. *The European Bank for Reconstruction and Development*.

BIBLIOGRAPHIE :

- Lemoine, F. (2005). La Chine, futur géant dans l'économie mondiale. *Études*(4026), 739-749. Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-etudes-2005-6-page-739.htm>
- Libecap, G. (1989). *Contracting for Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, J. (1989). An economic theory of institutional change: Induced and imposed. *The Cato journal*, 1-33.
- Loser , C., & Kalter, E. (1992). *The Strategy to Achieve Sustained Economic Growth*. International Monetary Fund. Récupéré sur <https://doi.org/10.5089/9781557753120.084>
- Marangos, J. (2005). Shock Therapy and its Consequences in Transition Economies. *Society for International Development*, 70-78.
- Mayer Brown. (2019). *Vietnam Competition Law: key changes in 2019*. Récupéré sur https://www.mayerbrown.com/-/media/files/perspectives-events/publications/2019/02/vietnam_competition_law_key_changes_in_2019.pdf
- McNulty, P. (1968). Economic Theory and the Meaning of Competition. *Quarterly of Economics*, 82(4), 639-656.
- Medjahed, M. (2019). Rôle et Missions du Conseil de la Concurrence. *le rôle, les missions et les procédures de saisine du conseil de la concurrence*. Oran. Récupéré sur <http://www.conseil-concurrence.dz/wp-content/uploads/2019/04/Le-role-et-mission-du-Conseil-de-la-concurrence-1.pdf>
- Ménard, C. (2003). L'approche néo-institutionnelle: des concepts, une méthode, des résultats. *Cahiers d'économie Politique*(44), 103-118. Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-cahiers-d-economie-politique-1-2003-1-page-103.htm>
- Ménard, C. (2004). *Économie des organisations*. Paris: La Découverte.
- Mijiyawa, A. (2010). Institutions et développement: analyse des effets macroéconomiques des institutions et de reformes institutionnelles dans les pays en développement. *thèse de doctorat*. Clermont-Ferrand 1.
- Modzolewska, E. (1997). Appropriate rules of competition during transformation: the case of Poland. *dans: Rules of Competition and East-West Integration (ed) Fritsch M et Hansen H*, 95-106.
- Moen, Ø., Tvedten, T., & Wold, A. (2018). Exploring the relationship between competition and innovation in Norwegian SMEs. *Cogent Business & Management*, 5(1). Récupéré sur <https://doi.org/10.1080/23311975.2018.1564167>
- Mokhtari , F., & Tchikou, F. (2004). Dépenses publiques, croissance économique et productivité des facteurs en période de transition.
- Mougeot, M., & Naegelen, F. (1991). duopole de Bertrand : asymétrie d'information et bien être collectif. *Revue*, 42(6), 1027-1046.
- Mourji , F., & Masmoudi, H. (s.d.). L'état de l'économie marocaine : un potentiel de développement réel mais contraint. 907-944. Récupéré sur <https://books.openedition.org/cjb/1139?langf>
- Mulkay, B. (2019). How does competition affect innovation behaviour in french firms? *Structural Change and Economic Dynamics*, 51, 237-251. Récupéré sur <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2019.05.003>

BIBLIOGRAPHIE :

- Nawaz, S. (2014). Growth effects of institutions: A disaggregated analysis. *Economic Modelling*, 45, 118-126. Récupéré sur <http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2014.11.017>
- Nawaz, S., Iqbal, N., & Khan, M. (2014). The Impact of Institutional Quality on Economic Growth: Panel Evidence. *The Pakistan Development Review*, 53(1), 15-31. Récupéré sur <http://www.jstor.com/stable/24397923>
- North, D. (1990). *institutions, institutional change end economic performance*. New york: Cambridge University Press.
- North, D. (2005). *Le Processus de Développement Economique*. Paris: Organisation.
- North, D., & Thomas, R. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge University press.
- OCDE. (2000). *le role de la politique de la concurrence dans la réforme de la réglementation: la réforme de la réglementation en Hongrie*. paris. Récupéré sur <https://www.oecd.org/fr/france/32482723.pdf>
- OCDE. (2004). 4. Les effets positifs du droit et de la politique de la concurrence pour les pays développés et les pays en développement. *Revue sur le droit et la politique de la concurrence*, 6(1-2), 47-68. Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-sur-le-droit-et-la-politique-de-la-concurrence-2004-1-page-47.htm>
- OCDE. (2010). *Le Droit et la Politique de la concurrence au Chili*. Récupéré sur <https://www.oecd.org/fr/daf/concurrence/47951379.pdf>
- OCDE. (2014). *La politique de la concurrence et ses effets macroéconomiques: une fiche d'information*.
- OCDE. (2019). *OECD Economic Surveys: Mexico*. Récupéré sur <https://www.oecd.org/economy/surveys/Mexico-2019-OECD-economic-survey-overview.pdf>
- OCDE. (2020). *OECD Peer Reviews of Competition Law and Policy: Mexico*. Récupéré sur <https://www.oecd.org/daf/competition/oecd-peer-reviews-of-competition-law-and-policy-mexico-2020.htm>
- OCDE. (2021, MARS 29). *Mexico Overview*. Récupéré sur <https://www.worldbank.org/en/country/mexico/overview>
- Ordonnance n°03-03. (2003, juillet 20). Récupéré sur <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/Alg163331.pdf>
- Owen, B., Sun , S., & Zheng, W. (2008). China's Competition Policy Reforms: The Anti-Monopoly Law and Beyond. *American Bar Association*, 75(1), 231-265. Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/27897577>
- Pejovich, S. (1995). *Economic Analysis of Institutions and Systems*. Texas: Texas A&M University.
- Petrovski, M., & Fabre, R. (2002). La "thérapie" et les chocs: dix ans de transformation économique en Russie. *La Découverte*, 144-165. Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-herodote-2002-1-page-144.htm>
- Philippot, L.-M. (2009). Rente naturelle et institutions. *Les Ressources Naturelles: Une "Malédiction Institutionnelle"?* CERDI, *Etudes et Documents*. Récupéré sur <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00553629>
- Posner, R. (1968). Natural Monopoly and Its Regulation. *Stanford Law Review*, 548-643.

BIBLIOGRAPHIE :

- Preston, J. (2005). Implementing Competition Policy in Developing Countries: The Role of Donors. *International Conference on 'Reforming the Business Environment From Assessing Problems to Measuring Results'*. Cairo. Récupéré sur <http://www.businessenvironment.org/dyn/be/docs/80/session3.4prestondoc.pdf>
- Qian, Y. (1999). The Institutional Foundations of China's Market Transition. *Annual Conference on Development Economics*. Washington: World Bank.
- Redek, T., & Sušjan, A. (2005). The Impact of Institutions on Economic Growth : The Case of Transition Economies. *Journal of Economic Issues*, 39(4), 995-1027. Récupéré sur <http://dx.doi.org/10.1080/00213624.2005.11506864>
- Réti, T. (1995). East Central European Economic Transition and th West. *Macalester International*, 2, 53-75. Récupéré sur <http://digitalcommons.macalester.edu/macintl/vol2/iss1/9>
- Rodrik, D. (2002). After Neoliberalism, What? *New Paths of Development*. Rio: Harvard University. Récupéré sur <http://www.new-rules.org/storage/documents/afterneolib/rodrik.pdf>
- Rodrik, D. (2003). growth strategies. Récupéré sur <http://www.nber.org/papers/w10050>
- Rodrik, D., Subramanian, A., & Terbbi, F. (2004). institutions rule: the primcy of institutions over geography and integration in economic devlopment. *journal of economic growth*, 131-165. Récupéré sur <https://www.nber.org/papers/w9305>
- Roy, R. (1939). L'Oeuvre Économique d'Augustin Cournot. *The Econometric Society*, 7(2), 134-144. Récupéré sur <http://www.jstor.org/stable/1906836>
- Sachs, J., & Warner, A. (2001). The curse of natural resources. *European Economic Review*, 827-838.
- Sakata, S. (2013). *Vietnam's Economic Entities in Transition*. Palgrave Macmillan.
- Salin, P. (2014). *concurrence et la liberté d'échange*. Nice: Libréchange.
- Schmoller, G. (1905). *principes d'économie politique* (Vol. 1). (G.Platon, Trad.) paris: libraire-édité. Récupéré sur <https://gallica.bnf.fr>
- Schmutzler, A. (2010). Is Competition Good for Innovation? A Simple Approach to an Unresolved Question. *Foundations and Trends® in Microeconomics*, 5(6), 355-428. Récupéré sur <http://dx.doi.org/10.1561/07000000035>
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*. London: George Allen & Unwin.
- Selka, M. (2014). La confiance comme institution et mode de coordination des activités informelles. *thèse de magistère*. Université Tlemcen.
- Sid Ahmed, A. (2001). Algérie : quel développement ? Paradigme du consensus de Washington ou paradigme asiatique ? *In Où va l'Algérie ?*, Karthala, Paris. (Sous la direction de Mahiou A et Henry J-R), 95-123. Récupéré sur <https://books.openedition.org/iremam/402?lang=fr>
- Stiglitz, J. (1998a). More Instruments and Broader Goals : Moving toward the Post-Washington Consensus. *Wider Perspectives on Global Development*, 7-47. Récupéré sur <http://www.wider.unu.edu/publications/annual-lectures/annual-lecture-1998.pdf>.
- Svejnar, J. (2002). Transition Economies: Performance and Challenges. *Journal of Economic Perspectives*, 16(1), 3-28.

BIBLIOGRAPHIE :

- Tahar HAMAMDA, M. (2004). Crise et transition à l'économie de marché en Algérie. *Revue sciences humaines*(21), 69-83.
- Talahite, F. (2006). L'économie algérienne depuis 1962 : le poids croissant des hydrocarbures. *Tendances Economiques*, 1-4. Récupéré sur http://www.iemed.org/observatori/arees-danalisi/arxiu-adjunts/afkar/afkar-ideas-10/tendances_economiques_economie_algerienne_depuis_1962_poids_croissant_hydrocarbures_Fatiha_Talahite_afkar10.pdf
- Traité instituant la Communauté Économique Européenne. (1957, Mars 25). Rome. Récupéré sur <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957E/TXT&from=FR>
- Tran, O., Le, H., & Nguyen, A. (2021). Role of institutional quality in economic development: A case study of Asian countries. *Problems and Perspectives in Management*, 19(2), 357-369. Récupéré sur [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.19\(2\).2021.29](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.19(2).2021.29)
- Tridico, P. (2011). *Institutions, Human development and economic growth in transition economies*. Roma: Palgrave Macmillan.
- Tsoufidis, L. (2011). Classical vs. Neoclassical Conceptions of competition. Récupéré sur <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/43999/>
- USCBC. (2014). *Competition Policy and Enforcement in China*. US-China Business Council. Récupéré sur https://www.uschina.org/sites/default/files/AML%202014%20Report%20FINAL_0.pdf
- Vagliasindi , M. (2001). Politique de la concurrence dans les économies en transition. *Revue d'économie financière*, 233-272. Récupéré sur http://www.persee.fr/doc/ecofi_0987-3368_2001_hos_6_1_3909
- Vagliasindi, M. (2000). Politique de la concurrence dans les économies en transition. In: *Revue d'économie financière. Hors série. Dix ans de transition en Europe de l'Est : bilan et perspectives*, 233-272. doi:10.3406/ecofi.2001.3909
- Veblen, T. (1988). *The theory of the leisure class: an economic study of institutions*. New York: Macmillan.
- Voigt, S. (2009). The Effects of Competition Policy on Development – Cross-Country Evidence Using Four New Indicators. *Journal of Development Studies*, 45(8), 1225–1248. Récupéré sur <http://www.tandfonline.com/loi/fjds20>
- Vuong, Q. (2014). Vietnam's Political Economy in Transition (1986-2016). *PARTNER PERSPECTIVES*. Récupéré sur <https://worldview.stratfor.com/article/vietnams-political-economy-transition-1986-2016>
- Weinachter, M. (2013). *L'Est et l'Ouest face à la chute du Mur : Question de perspective*. CIRAC. Récupéré sur <http://books.openedition.org/cirac/231>
- Whalen, C. (2008). John R. Commons and John Maynard Keynes on Economic History and Policy: The 1920s and Today. *Journal of Economic Issues*, 42(1), 225-242. Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/25511296>
- Williamson, J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. (W. John, Éd.)
- williamson, j. (1993). Democracy and the “Washington Consensus”. *World Development*, 21(8), 1329-1336.

BIBLIOGRAPHIE :

- Williamson, J. (2003). Un train de réformes devenue un label galvaudé. Consensus de Washington: un bref historique et quelques suggestions. *Finances et Développement*, 10-13.
- Williamson, J. (2004). The Washington Consensus as Policy Prescription for Development. *Institute for International Economics*, 1-22.
- Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism firms, markets, relational contracting*. The Free Press, a Division of Macmillan.
- Wise, M. (2003). Examen du droit et de la politique de la concurrence en Pologne. *Revue sur le droit et la politique de la concurrence*, 5, 95-149. Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-sur-le-droit-et-la-politique-de-la-concurrence>
- Wladimir, A. (2002). le pluralisme des analyses économiques de la transition. dans " *Analyses Economiques de la transition poste socialiste*".
- Zouaimia, R. (2008). Le conseil de la concurrence et la régulation des marchés en droit algérien. *ادارة*, 18(2), 91-53. Récupéré sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/667/18/2/130586>

ملخص:

بالنظر إلى أن المنافسة هي أحد ركائز الاقتصاد، وكذا تأثيرها على البعد المؤسسي، نحاول من خلال هذه الدراسة تحديد تأثير وجود المنافسة الفعالة والأداء المؤسسي على النمو الاقتصادي للدول التي تمر بمرحلة انتقالية. حاولنا تقديم تفسير التخلف الاقتصادي للدول النامية وذلك من خلال التطرق إلى شرح تنوع مسارات البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية وذلك بالاعتماد على البعد المؤسسي. ركزت الدراسة التطبيقية على بانل مكون من 30 دولة تمر بمرحلة انتقالية، حيث تم تحليل تأثير المنافسة، الوطنية والدولية، وكذلك جودة المؤسسات على النمو الاقتصادي في هذه البلدان.

تظهر النتائج التي تم الحصول عليها أن المنافسة لها تأثير سلبي على النمو الاقتصادي في معظم هذه البلدان. يعود هذا إلى ضعف المؤسسات القائمة، مما يعيق انتقالها إلى اقتصاد السوق.

الكلمات المفتاحية: المنافسة، الأداء المؤسسي، التغيير المؤسسي، الاقتصاد الذي يمر بمرحلة انتقالية.

Résumé :

Etant donné que la concurrence est l'un des piliers de l'économie, ainsi que son impact sur la dimension institutionnelle, nous essayons à travers cette étude de déterminer l'impact de la concurrence réelle et de la performance institutionnelle sur la croissance économique des pays en transition. Nous avons tenté d'apporter une explication au retard économique des pays en développement, en abordant l'explication de la diversité des trajectoires des pays en transition par l'approche institutionnelle. L'étude empirique a porté sur un panel composé de 30 pays en transition, dans lequel l'impact de la concurrence nationale et internationale, ainsi que la qualité des institutions sur la croissance économique de ces pays, a été analysé.

Les résultats obtenus montrent que la concurrence a un impact négatif sur la croissance économique dans la plupart de ces pays. Cela est dû à la faiblesse des institutions existantes, qui entrave leur capacité de transition vers une économie de marché.

Mots clés : concurrence, performance institutionnelle, changement institutionnel, économie en transition.

Abstract :

Since competition is one of the pillars of the economy, as well as its impact on the institutional dimension, we try through this study to determine the impact of real competition and institutional performance on the economic growth of some countries in transition. We have tried to provide an explanation for the economic backwardness of developing countries, we explain the diversity of the trajectories of countries in transition by using the institutional approach. The empirical study focused on a panel composed of 30 countries in transition, in which the impact of national and international competition as well as the quality of institutions on the economic growth of these countries was analyzed.

The results obtained show that competition has a negative impact on economic growth in most of these countries. This is due to the weakness of existing institutions, which hampers their ability to transition to a market economy.

Keywords: competition, institutional performance, institutional change, economy in transition.