

Economix

<http://economix.fr>

Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique

Document de Travail
Working Paper
2016-04

Joseph Keneck Massil



UMR 7235

Université de Paris Ouest Nanterre La Défense
(bâtiment G)
200, Avenue de la République
92001 NANTERRE CEDEX

Tél et Fax : 33.(0)1.40.97.59.07
Email : nasam.zaroualete@u-paris10.fr

université
Paris Ouest

Nanterre La Défense

Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique¹

Joseph Keneck Massil

EconomiX

Joseph_keneck.massil@u-paris10.fr

Résumé : Face à l'absence de définition universellement acceptée des institutions et à la complexité de les cerner, l'étude du changement institutionnel et des facteurs déterminants de la qualité des institutions constitue un exercice difficile. Ainsi, cet article poursuit trois objectifs. Premièrement, il propose une définition de ce qu'est une institution. Deuxièmement, il présente l'abondante littérature sur les théories du changement institutionnel. Troisièmement, il met en évidence les travaux empiriques sur les déterminants de la qualité des institutions.

Mots clés : Institutions, Théorie du changement institutionnel, Déterminants de la qualité des institutions.

JEL : D02 D72 P48

Abstract: Given the lack of universally accepted definition of the word 'institution', studying the institutional change as well as the determinants of institutional quality remains a difficult and even perilous exercise. Therefore, this article aims to achieve a threefold objective. First, it proposes a definition of the term 'institution'. Second, it reviews the extensive literature on the theories of institutional change. Third, it highlights the existent empirical literature on the determinants of institutional quality.

Keywords: Institutions, Institutional change theory, Determinants of institutional quality.

JEL: D02 D72 P48

¹ L'auteur remercie Bernard Chavance, Sophie Harnay, Olivier Favereau pour les commentaires et remarques.

1. Introduction

Depuis les contributions de North (1981), North et Thomas (1973), North et Weingast (1989), Putnam (1993), Greif (1994, 2006), La Porta et al. (1997, 1999), Acemoglu et Robinson (2000), Beck et al. (2003), Stutz et Williamson (2003), Barro (2003), Acemoglu et al. (2005), Rodrik (2000, 2005), North et al. (2010), et Acemoglu et al. (2014), il ne fait aucun doute que les institutions économiques, politiques et culturelles contribuent à la prospérité économique des nations. Pour les pays en développement, des auteurs majeurs tels que North (1990) et Olson (1993) montrent que les politiques publiques et les cadres institutionnels constituent une partie fondamentale de l'équation de la croissance et même du développement. De même, les institutions expliqueraient en grande partie l'écart de revenus entre les pays. 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 Etats.

La multiplication des études théoriques et empiriques sur l'impact des institutions dans l'explication des performances économiques d'une part et visant à expliquer le changement des institutions et les trajectoires institutionnelles d'autre part a entraîné une prolifération de définitions et de conceptions de ce qu'est une institution. La conduite d'une étude sur les institutions n'est ainsi pas un exercice aisé, compte tenu de la complexité que soulève le concept d'institution dans différents domaines des sciences sociales (Favereau et Bessy, 2003, p.119) et de l'absence de consensus dans la définition de ce qu'est une institution (Hogson, 2006, p.1). Cependant, l'une des définitions largement admise est celle de North (1990), pour qui les institutions sont les règles du jeu dans une société ou, autrement dit, les contraintes humainement conçues pour encadrer les interactions entre les êtres humains.

Si définir ce qu'on entend par institution constitue la première difficulté, le deuxième obstacle réside dans l'explication du changement des institutions. Comment les institutions changent-elles ? Quels sont les facteurs explicatifs de ce changement ? Et enfin, quels acteurs influencent ce changement ? Autant de questions auxquelles les théoriciens et les praticiens dans le domaine des institutions s'efforcent d'apporter des réponses. Plusieurs théories ont

proposé une explication de la dynamique du changement institutionnel avec, à chaque fois, une mise en perspective du rôle du groupe politique dominant dans l'orientation du changement des institutions.

Cet article poursuit trois objectifs. Premièrement, il montre la variété des conceptions de ce qu'est une institution en reprenant différentes définitions proposées par des auteurs majeurs dans l'étude des institutions. Deuxièmement, il présente l'abondante littérature sur les théories du changement institutionnel. Troisièmement, il présente les principaux domaines d'étude empirique des déterminants de la qualité des institutions.

La suite de cet article s'organise comme suit : dans la section deux, nous essayons de donner sens au mot institution malgré son caractère polysémique, en proposant une typologie des définitions des institutions. La section trois montre la variété des théories du changement institutionnel. La section quatre présente et discute les travaux empiriques sur les facteurs influençant la qualité des institutions.

2. Institution : un concept à géométrie variable

Pour Favereau et Bessy (2003), le concept d'institution est polysémique². Ce constat est corroboré par l'affirmation suivante de Ménard (2003, p.106) : « Il n'y a pas, on le sait, de définition universellement acceptée de ce qu'est une institution et de ce que sont les institutions ». Ainsi, face à la complexité de cerner ce qu'est une institution, nous optons pour une définition des institutions selon trois axes : les institutions comme « règles et contraintes », les institutions comme « instrument de gouvernance » et enfin les institutions comme « équilibre de jeux ». Ce faisant, notre propos n'est pas ici de produire une revue exhaustive de la littérature économique sur les institutions ni de faire dialoguer ou de comparer entre elles différentes conceptions des institutions. Plus modestement, notre objectif est simplement de

² Favereau et Bessy (2003, pp.119-120) proposent une pluralité de conceptions des institutions selon différents auteurs: « Ensemble du système constitutionnel d'un pays » (Denis Richet); « tout groupement social légitimé » (Mary Douglas); « croyances et modes de conduite inspirés par la collectivité » (Emile Durkheim); « règles du jeu, les acteurs étant les organisations et les ménages » (Douglas North); « action collective aux fins de contrôle de l'action individuelle » (John Commons); « régularité de comportement reconnue par tous les membres d'une société et stabilisée soit par l'intérêt individuel, soit par une autorité extérieure » (Andrew Schotter); « réseau symbolique, socialement sanctionné, combinant une composante fonctionnelle et une composante imaginaire » (Cornelius Castoriadis); « codification de stratégies d'équilibre évolutionnaire » (Masahiko Aoki).

mettre en évidence la pluralité des définitions existantes et de rendre compte des principaux travaux d'auteurs majeurs dans le champ. Au risque d'une simplification excessive, notre typologie a donc essentiellement un but pédagogique.

2.1. Les institutions comme « règles et contraintes »

L'approche des institutions comme « règles et contraintes » est une vision largement partagée dans l'étude des institutions. On retrouve cette approche dès les travaux du courant institutionnaliste traditionnel³ (Commons, 1931; Veblen, 1987). Elle est ensuite popularisée largement par les travaux de North (1989, 1990, 1997, 2005).

Dans l'institutionnalisme originel de Commons (1931, p.6), une institution est « une action collective qui contrôle, libère et étend le champ de l'action individuelle ». Plus précisément, Commons (1931) distingue trois formes d'institutions : les institutions économiques, politiques et culturelles. L'approche des institutions de Commons peut être qualifiée d'englobante (dans la mesure où il prône une théorie conjuguant le droit, l'économie et l'éthique) et unitaire. (Chavance, 2001, p.28-29). Pour Commons, les actions individuelles prennent corps dans les transactions⁴. L'action collective s'accomplit dans les organisations actives (*going concerns*) qui poursuivent des objectifs en respectant des règles sous une autorité.

Veblen (1914) considère que les institutions sont les habitudes de pensées et d'actions dominantes dans la communauté sociale. Les institutions du présent sont héritées des institutions d'hier. Les institutions sont soit des règles (Commons), soit des régularités de comportement (Veblen).

Carl Menger (1883) distingue les institutions organiques⁵ des institutions pragmatiques⁶. Si pour Menger, ces deux formes institutionnelles ne sont pas à opposer, Hayek (1980, 1983) propose une typologie des institutions étroitement liée à celle de Menger et les confronte.

³ L'institutionnalisme originaire regroupe les travaux de l'école historique allemande (Schmoller) et l'institutionnalisme américain (Veblen, Commons et Mitchell).

⁴ L'auteur distingue trois formes de transactions : marchandes, managériales et redistributives.

⁵ Les institutions ont une création inintentionnelle et sont considérées comme ex nihilo.

⁶ Les institutions sont l'invention de l'homme pour coordonner la vie en société.

Hayek établit son modèle d'analyse institutionnelle sur le dualisme « ordre organisé versus ordre spontané ». Les ordres organisés/construits ou fabriqués (*taxis*) font référence à *l'organisation* qui se caractérise par sa nature artificielle et les ordres spontanés ou abstraits (*nomos*) émergent de façon endogène. Hayek (1980) considère que l'ordre spontané d'ensemble est la société formée d'individus et d'organisations (la famille, la ferme, l'atelier, la firme, les associations, les institutions publiques et même le gouvernement). Ces deux formes d'ordre sont régies par des règles établies volontairement ou involontairement selon la forme d'ordre.

Pour Schmoller (1900), disciple de l'école historique allemande, une institution est l'ensemble de règles de morales, d'habitudes, de droits, de coutumes qui se tiennent entre eux et constituent un système. Les institutions sont juridiques, politiques et économiques. Ce sont des arrangements, dans la communauté, qui servent de cadre de référence aux générations.

Pour Schutz (1986), les institutions sont un ensemble de règles de comportements observables par les individus dans une société. Cette approche des institutions comme régularité de comportement, déjà présente chez Veblen (1914), est défendue entre autres par Schotter (1981, p.11) : « une régularité dans le comportement humain qui est acceptée par tous les membres de la société, elle stipule le comportement dans les situations spécifiées et récurrentes... »; et par Lin (1989) qui considère que les institutions sont des procédés humains conçus pour faire face à l'incertitude et accroître l'utilité individuelle. Ce sont en ce sens des règles de comportement qui sont observables par les partisans d'une société.

Pour North (1989, p.1326), « les institutions sont les règles [...], des normes de comportement qui structurent les interactions humaines répétées ». North (1990, p.5) considère que « les institutions sont les règles du jeu d'une société, ou de manière plus formelle, les contraintes qu'elle s'impose et qui modèlent les interactions humaines ». Dans la même perspective, North affirme en 1991 que ce sont des contraintes humaines conçues pour structurer les interactions politiques, économiques et sociales.

L'ensemble des définitions précédentes des institutions donne lieu à l'établissement de plusieurs typologies institutionnelles.

Les institutions selon North (1989) peuvent être de deux types: les contraintes ou institutions formelles (les constitutions, les lois, les contrats écrits et les droits de propriété) d'une part et les règles informelles (les coutumes, les traditions et codes de comportements, éthique, l'idéologie, les tabous) d'autre part. A la suite de North, plusieurs autres typologies des institutions vont être proposées par différents auteurs. La classification entre institutions formelles et informelles est ainsi reprise par Pejovich (1995, p.23-24). Selon cet auteur, les institutions formelles sont les règles écrites qui définissent en majorité le système politique (la structure hiérarchique, les droits des individus, les pouvoirs prenant les décisions); le système économique (les droits de propriété, les contrats) et la protection du système (justice, police, militaire). Les institutions informelles ont pour spécificité d'être implicites et codifiées par l'expérience (les croyances religieuses, les valeurs traditionnelles, coutumes, religions, éthiques). Ensuite, Rogers (1994) établit une distinction entre cinq catégories⁷ institutionnelles qui regroupent les organisations, les libertés d'expression, le respect de l'autorité politique, le respect de la parole donnée et les liens sociaux. Pour Voigt (1998, p.193), les institutions sont des règles et normes connues de tous en vue de coordonner les actions récurrentes. Il existe des institutions externes⁸ et des institutions internes⁹. Rodrik (2005, p.1006) procède quant à lui à une typologie des institutions économiques. Il distingue les institutions de création du marché (droits de propriété, respect des contrats), les institutions de régulation du marché (les organismes de régulation, mécanismes de correction des défaillances du marché), les institutions de stabilisation du marché (les institutions monétaires et budgétaires, les institutions de la réglementation et du contrôle prudentiel) et les institutions de légitimation du marché (la démocratie, les institutions de protection et d'assurance sociale). Enfin, pour Acemoglu et Robinson (2005, p.995), les institutions économiques encadrent les interactions dans le domaine économique et les institutions politiques définissent les règles dans la sphère politique.

⁷ Les organisations (firmes, syndicats, Etat; les institutions formelles; les institutions informelles; les règles sociales formelles); les libertés d'expressions; respect de l'autorité politique; les règles sociales informelles (respect de la parole donnée, le lien social en occurrence le capital social) et son impact dans le fonctionnement des organisations.

⁸ La conception des institutions externes de Voigt se rapproche étroitement de celle d'institution pragmatique établie par Menger (1883) qui est le produit de l'homme et où son application demande une autorité ayant un pouvoir de coercition.

⁹ C'est la logique d'Hayek des institutions spontanées et de Menger des institutions organiques.

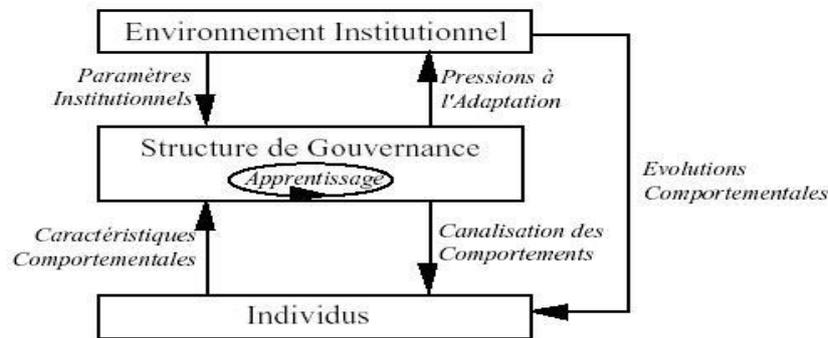
2.2. Les institutions comme « instrument de gouvernance »

Le travail pionnier de Coase (1960), portant sur l'allocation des ressources à travers les droits de propriété, constitue une approche des institutions en termes de gouvernance. Le courant ultérieur des droits de propriété, développé en particulier par Demsetz (1967) et Alchian et Demsetz (1972), se situe dans cette logique où les droits de propriété sont des institutions qui servent comme instrument de gouvernance. Les institutions servent de cadre de définition des intérêts de tous et de chacun; elles définissent la dotation initiale des ressources, dissuadent et punissent les comportements violant les règles (He Yong, 1994). Dans cette lignée, le niveau trois des niveaux¹⁰ institutionnels de Williamson (2000) est constitué des institutions de gouvernance. Dans cette perspective, les institutions établissent la structure de gouvernance d'une société et favorisent l'établissement des organisations comme le gouvernement, les agences d'Etat. Les institutions servent de cadre légal pour la définition de la structure de la gestion et des relations contractuelles. Dans cette perspective, Brousseau (1989, p.132) affirme que « Williamson [...] note la spécificité de l'institution comme structure génératrice de pouvoir »

Le schéma de Williamson (1993) ci-dessous illustre plus précisément comment les institutions, en tant qu'instrument de gouvernance, encadrent les différents niveaux des institutions.

¹⁰ Williamson (1993) procède à une classification des institutions en quatre niveaux ou étages. Le niveau 1 rassemble les institutions qualifiées par North d'informelles ou par Hayek de spontanées. Elle se retrouvent dans la structure sociale de la société, elles comprennent généralement les normes, les coutumes, les traditions, les mœurs. Ces sont des institutions qui codifient les conduites dans une société. La fréquence de changement est longue, allant de 100 à 1000 ans. Le niveau 2 représente les institutions qui font référence à l'environnement institutionnel (les constitutions, les lois, les droits de propriété). Les institutions à ce niveau ont un caractère endogène ou exogène. Les délais de changement vont de 10 à 100 ans. Le niveau 3 porte sur les institutions relatives à la gouvernance qui entraîne la création des organisations. Elles sont essentiellement endogènes et leurs périodes de changement assez courtes, allant de 1 à 10 ans. Le niveau 4, qui représente les institutions de Williamson, est constitué par les institutions allocatives déjà présentes chez Coase (1960), puis développées par Demsetz (1972), Pejovich (1972), Alchian et Demsetz (1972). Elles portent sur l'ensemble des règles visant une meilleure allocation des ressources. Les délais de changement sont assez courts.

Figure 1. Les institutions comme instrument de gouvernance dans la nouvelle économie institutionnelle



Source : Williamson (1993, p.113)

On constate selon la représentation ci-dessus que l'environnement institutionnel (Etat, Constitution, organisations politique et économique) influence la structure de gouvernance et que, de manière réciproque, les agents économiques ou individus, à travers leurs caractéristiques comportementales, influencent les institutions de gouvernance censées canaliser leurs comportements.

2.3. Les institutions comme « équilibre de jeu »

La distinction introduite par North (1990) entre organisation et institution est développée plus amplement dans North (2005, 2010) et prend en compte le cadre de la théorie des jeux, pour formaliser les institutions. Les institutions sont les règles du jeu et les organisations sont les joueurs (North, 1990). Comme règles du jeu, les institutions définissent l'environnement institutionnel qui encadre les arrangements institutionnels¹¹. Par exemple, les hommes politiques ou entrepreneurs politiques à la recherche de mandat, de même que, les citoyens participant au vote, constituent les joueurs. Le processus qui permet de désigner le vainqueur des élections constitue les règles du jeu.

Se focalisant sur la création des institutions, Walliser (2003) voit une possibilité de traiter les institutions comme des structures émergentes du jeu et les assimile à un état d'équilibre de

¹¹ North (1990) établit une distinction entre environnement institutionnel et arrangement institutionnel résumée par Ménard (2003, p.105) comme suit : « l'environnement renvoie aux règles du jeu, règles politiques, sociales, légales, qui délimitent et soutiennent l'activité transactionnelle des acteurs, alors que les arrangements renvoient aux modes d'utilisation de ces règles par les acteurs, ou, plus exactement, aux modes d'organisation des transactions dans le cadre de ces règles »

jeu. Par exemple, les entrepreneurs politiques comme acteurs du jeu peuvent tirer profit de la sous-optimalité de l'équilibre. Cela peut expliquer pourquoi les institutions dans différentes organisations peuvent être verrouillées et de fait rester à un équilibre sous-optimal. Il est exceptionnel que les marchés économiques se rapprochent de l'équilibre alors que les marchés politiques ne convergent jamais vers l'efficacité (North, 1994).

Les différentes approches des institutions brièvement discutées ci-dessus ont permis de comprendre ce qu'est une institution malgré les difficultés et la porosité des diverses définitions. Ainsi, la trilogie articulant institutions comme « règles et contraintes », institutions comme « instrument de gouvernance » et institutions comme « équilibre de jeu », éclaire la définition d'une institution. Aussi, après avoir défini ce qu'est une institution, il apparaît logique d'analyser comment ces institutions changent et évoluent. Dans cette perspective, la théorie du changement institutionnel constitue l'objet de la section suivante.

3. Autour des théories du changement institutionnel : Comment les institutions changent-elles ?

Comme le soulignent Kingston et Caballero (2009), les théories explicatives du changement institutionnel sont multiples. Comme pour les définitions des institutions, nous nous concentrons sur celles qui nous semblent les plus influentes et les plus novatrices dans la littérature économique. Pour les présenter, nous optons pour une approche chronologique. Nous présentons en premier lieu les approches traditionnelles (Commons, Veblen). Puis nous exposons les visions *northiennes*¹² du changement institutionnel, dans la mesure où elles ont fortement influencé la construction des théories ultérieures. La dernière partie de la section se construit autour des extensions de la théorie du changement institutionnel.

¹² Cette référence à North s'explique par le fait que c'est l'un des premiers auteurs dans les années 1973 à commencer à expliquer le différentiel de croissance et de développement entre pays en se focalisant sur la dynamique institutionnelle. De même, à notre connaissance, c'est le deuxième Prix Nobel d'économie du courant institutionnel en 1993 après Ronald Coase en 1991. Ses travaux sont les plus utilisés dans l'étude des institutions de nos jours.

3.1. Les théories traditionnelles du changement institutionnel : violence et arrangement social

La présentation des théories traditionnelles du changement institutionnel se focalise généralement sur l'œuvre de Commons et Veblen. Le choix de ces deux auteurs se justifie par leur apport incontestable dans ce domaine. Bazzoli (1999, p.16) affirme à cet égard que Commons est la deuxième grande figure de l'institutionnalisme américain après Veblen. Chavance (2007, p.11) note également que Veblen est l'une des figures majeures de l'étude économique des institutions.

Pour Commons (1950), tout d'abord, la violence et le conflit ne sont que la manifestation des intérêts divergents des forces politiques qui cherchent à contrôler l'évolution des institutions. Commons (1950), à l'opposé de Veblen (1909), a une approche quelque peu atténuée du conflit. Là où Veblen oppose utilité sociale et privée, Commons défend une vie économique collective et sociale et non purement individualiste. Toute société, selon Commons, est un ensemble d'arrangements qui assurent les transactions. Ces diverses transactions assurent les intérêts variés des participants aux transactions. La multitude des intérêts rentables économiquement atténue les velléités égoïstes qui peuvent entraîner un affrontement violent dans le processus de changement institutionnel. Le conflit dans l'approche de Commons est politique et par conséquent évitable grâce à un simple arrangement des groupes politiques qui cherchent à préserver leurs intérêts.

Veblen (1909), pour sa part, construit une approche du changement institutionnel fondée sur le conflit et les tensions. Pour Veblen, la société est caractérisée par une certaine inertie et un archaïsme institutionnel. En s'appuyant sur le processus d'industrialisation de l'Allemagne et du Japon, Veblen montre que les bénéficiaires des technologies traditionnelles sont hostiles à adopter de nouvelles technologies pour préserver leurs pouvoirs. La structure institutionnelle archaïque est défendue ou protégée par ceux qui ont des droits acquis. Les agents économiques désavantagés par la forme institutionnelle existante recherchent donc une innovation institutionnelle qui améliorera leur position défavorisée. Le changement institutionnel oppose d'un côté la proportion de la société qui profite de la forme institutionnelle existante et de l'autre la classe défavorisée qui recherche de nouveaux arrangements institutionnels. La prise en compte du progrès scientifique, du changement

technologique et, des conflits et tensions, est généralement une voie d'issue des protagonistes. Selon les circonstances, le changement peut être plus ou moins violent selon Veblen.

L'apport du courant institutionnaliste dans la théorie du changement institutionnel peut se structurer en trois approches. (1) Selon Veblen, le conflit pour le changement peut résulter d'un affrontement entre les classes sociales, alors que Commons analyse, quant à lui, le conflit dans une sphère purement politique. (2) Le changement institutionnel est la résultante des confrontations entre les institutions économiques et les institutions politiques. (3) La recherche de la réalisation des besoins individuels des agents économiques vivant dans un système social au fonctionnement capitaliste est susceptible d'entraîner le changement.

3.2. Douglas North et le changement institutionnel : une dynamique de pensée évolutive

Partant d'une approche du changement institutionnel influencée par la théorie néoclassique de l'optimalité (North et Thomas, 1973; North, 1981), North (2005) développe une approche du changement institutionnel influencée par les croyances et les idéologies¹³ politiques et reconnaît la possibilité de persistance des institutions inefficaces (North, 1990, 1997, 2005, 2010).

Concernant la théorie *northienne* du changement institutionnel, deux périodes sont à distinguer. Ceci est confirmé par Mantzavinos (2006, p.111) : « Dans ses derniers travaux, North (1981) abandonnera la vision d'institutions efficaces,...Il fait donc un pas décisif vers l'abandon du paradigme néoclassique, comme cela devient clair dans ses dernières publications... ».

Avant les années 1990, plus précisément dans son ouvrage de 1971 *Institutional Change and American Economic Growth*, North explique que le différentiel de croissance entre pays est un problème se résumant à la différence de cadre institutionnel. Dans cette œuvre, il développe une théorie de *l'innovation institutionnelle*¹⁴ dans une vision néoclassique.

¹³ Pour North, les idéologies représentent des cadres mentaux partagés par une communauté ou groupe d'individus.

¹⁴ Il faut noter que dans *Institutional Change and American Economic Growth*, North utilise le vocable innovation institutionnelle en lieu et place de celui du changement institutionnel. Ceci caractérise en quelque sorte l'influence du courant néoclassique sur la réflexion de l'auteur.

L'émergence d'un nouvel arrangement institutionnel est motivée par plus de profit ou de gain. Précisément, il n'y a innovation dans les formes institutionnelles existantes que si les agents économiques espèrent en tirer un gain plus important que celui conféré par les arrangements institutionnels existants. La maximisation de la production passe par le choix d'institutions efficaces. L'innovation institutionnelle résulte d'un arbitrage entre les coûts de la mise en place du nouveau dispositif d'arrangement institutionnel et les bénéfices escomptés de la nouvelle forme d'arrangement institutionnel. North (1971) se réfère même à la notion d'équilibre Pareto-optimal¹⁵. Cette première analyse met en évidence une théorie du changement institutionnel fortement influencée par les prix relatifs, la recherche de profit et l'efficacité.

Cette logique du changement institutionnel ne peut cependant pas expliquer pourquoi les institutions inopérantes et inefficaces subsistent dans certains cas.

Aussi, dans *Structure and Change in Economic History* de 1981, North propose une théorie du changement institutionnel influencée par les droits de propriété et le rôle crucial que jouent l'Etat et/ou les autorités politiques. En comparant la France à l'Espagne puis l'Angleterre au Pays Bas, North met en évidence la manière dont la recherche de rente pour l'Etat a conduit à construire un système de droit de propriété inefficace ayant entraîné une stagnation économique de la France et le déclin de l'Espagne, tandis qu'en Angleterre et au Pays Bas, les intérêts dominants de la classe marchande ont conduit à un système de droits de propriété incitatif protégeant la propriété individuelle. Cette comparaison montre l'abandon de la vision d'institutions efficaces et souligne le fait que les droits de propriété d'une société sont élaborés par les gouvernants selon leurs intérêts personnels et sont typiquement inefficaces. De même, dans cet ouvrage, North commence à se défaire de l'héritage néoclassique en ce qui concerne le rôle de l'Etat. L'arrangement des droits de propriété n'est plus vu sous le prisme de l'efficacité, mais est construit en faveur de ceux qui détiennent le pouvoir. Ainsi, les dirigeants économiques et politiques s'arrangent pour orienter les droits de propriété dans un sens jugé meilleur pour eux et non pour la société. Le choix de nouvelles formes institutionnelles pour les dirigeants est orienté par le rapport de forces entre groupes et en fonction de leurs idéologies. Mantzavinos (2008, p.109) affirme : « Dans ses derniers travaux, North (1981) abandonne la vision d'institutions efficaces, souligne le fait que les

¹⁵ Pour l'auteur, c'est une position d'équilibre institutionnel qui ne permet pas à un agent économique d'améliorer son niveau de satisfaction sans détériorer dans le même temps celui d'un autre.

droits de propriété d'une société sont modelés par les dirigeants selon leurs propres intérêts, et sont donc typiquement inefficaces. Il introduit également l'idéologie comme facteur important du changement institutionnel ».

Puis de 1971 à 1981, on constate une évolution de la conception du changement institutionnel de North. De la conception d'un changement institutionnel efficace, on passe désormais à la reconnaissance de la possibilité d'émergence d'institutions inefficaces.

Le tournant décisif dans la théorie du changement institutionnel de North est entamé dans *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* en 1990. Une succession de travaux produits par North (1994, 2000, 2005, 2010) le conduisent ainsi à construire une approche du changement institutionnel où l'idéologie se combine aux modèles mentaux¹⁶ pour expliquer le changement institutionnel. En effet, le changement des institutions est à rechercher du côté des sciences cognitives. L'auteur prend alors en compte le rôle des croyances et des normes pour expliquer le changement institutionnel. En 2005, North reprend son analyse de 1995 et met en évidence les mécanismes qui structurent le changement institutionnel. Du fait de l'imperfection des marchés économiques et politiques, le changement institutionnel est conditionné par les prérequis du système passé. Il parle à cet égard de « path dependency ». « Les institutions ne sont pas créées pour être efficaces, mais pour servir les intérêts de ceux qui ont le pouvoir de négociation de créer de nouvelles règles » (North, 1994, p.361). Dans cette logique, la matrice institutionnelle peut être verrouillée¹⁷ par la classe politique dominante. North (2005, 2010), en établissant une distinction entre règles du jeu, organisations et joueurs, montre ainsi comment la conduite du changement est source de conflits, de tensions et d'inerties. Le processus de changement institutionnel oppose les règles formelles et les règles informelles. A ce stade, le changement institutionnel est impulsé par le haut¹⁸ ou le bas¹⁹.

¹⁶ North (2005, p.139) « des modèles mentaux communs, reflétant un système de croyance commun, se concrétisent par un ensemble d'institutions conçues comme globalement légitimes ».

¹⁷ North (1990) met en évidence trois mécanismes pouvant conduire au processus de verrouillage ou *lock-in* selon Paul David dans la persistance d'institutions inefficaces : la matrice institutionnelle qui forme un ensemble historique hérité du passé ; le filtre culturel (les institutions informelles ont une fréquence de changement très lente) ; l'imperfection des marchés politiques et économiques qui est due aux asymétries d'informations.

¹⁸ Ce changement n'est possible que si la classe dominante adhère et désire le changement puisque c'est à l'Etat de conduire le changement.

¹⁹ La force du changement institutionnel provient des agents économiques qui considèrent que le cadre institutionnel dans lequel ils vivent n'est pas propice aux performances économiques.

Pour North, le changement institutionnel peut s'effectuer à travers la modification des prix relatifs (North, 1981) par l'action des groupes de pressions ou lobbying, des organisations économiques ou sociales, des compétences et connaissances acquises (North, 1990; 2005) et par les croyances et un effet de gènes (North, 2010). Ceci conduit donc, à la conclusion selon laquelle « le changement institutionnel est incrémental et il est dépendant du sentier »²⁰ North (2005, p.90).

3.3. Extensions de la théorie *northienne* du changement institutionnel

Sans être le pionnier de l'étude du changement institutionnel, North constitue par conséquent une référence majeure ayant fortement influencé la construction des approches du changement institutionnel. Les approches du changement institutionnel conduites par le bloc sociopolitique dominant d'Amable (2005) et Amable et Palombarini (2005), de même que l'approche de Lin (1989) sur le changement institutionnel induit comme l'approche *top down* d'Easterly (2008), adoptent au moins en partie la logique de North (1990) du changement institutionnel impulsé par le haut, l'asymétrie des marchés politiques et la recherche des intérêts individuels des leaders politiques. De manière similaire, l'idée de changement institutionnel impulsé par la population ou le collectif, développée par Mantzavinos (2008) et Easterly (2008), est défendue très tôt dans la doctrine du changement institutionnel impulsé par le bas dans North (1990). De même, la mise en perspective de la préservation des intérêts du groupe politique dominant dans la conduite du changement institutionnel, dans l'analyse d'Amable (2005), Amable et Palombarini (2005), Aoki (2006) et Acemoglu et Robinson (2008), est empruntée à l'analyse du rôle de l'Etat de North (1981). Les contributions d'Aoki (2006) sur l'influence des aspects cognitifs et les croyances sont également celles dont nous avons discuté dans la théorie *northienne* du changement institutionnel de 1981. Enfin, l'ensemble des théories du changement institutionnel basé sur l'efficacité, développées notamment par Lin (1989) et Williamson (2000), ou le changement spontané, reprennent les premiers travaux de North sur le changement institutionnel.

²⁰ Incrémental signifie que le changement institutionnel est un phénomène qui se réalise de manière progressive et graduelle. Autrement dit, changement incrémental signifie changement par étape. Le changement radical ou de grande ampleur trouve une hostilité ou une opposition dans les organisations existantes pour qui le changement institutionnel est pénalisant. La dépendance du sentier fait allusion à une cohérence de la nouvelle matrice institutionnelle avec le passé. L'ensemble des compétences et connaissances acquises conditionne la mise en œuvre de la nouvelle matrice institutionnelle. Il existe une influence du passé sur le présent.

Cette abondante littérature sur les théories du changement institutionnel peut se regrouper en deux axes : le changement institutionnel spontané et le changement institutionnel cordonné.

3.3.1. Changements institutionnels spontanés

Schématiquement, les auteurs qui s'inscrivent dans l'approche du changement institutionnel spontané sont : Lin (1989) avec son approche du changement institutionnel induit; Kingston et Caballero (2009) avec leur conception du changement institutionnel de type évolutionnaire et Williamson (2000) après Alchian (1950) dans la théorie des coûts de transactions.

➤ *Le changement institutionnel induit*

Lin (1989) désigne par « changement institutionnel induit ou spontané », les réformes institutionnelles conduites par les agents économiques dans l'optique d'accroître leurs profits. Dans cette perspective, les institutions changent sous l'effet des avantages ou opportunités dans une économie. Précisément, Lin (1989, pp.14-18) distingue quatre facteurs à l'origine du changement :

- ✓ Le changement institutionnel peut tout d'abord se produire lorsque la liste des possibilités de choix d'arrangement institutionnels augmente. Ceci peut soit résulter d'une amélioration des connaissances qui repousse le seuil de rationalité limitée des agents économiques; soit s'opérer au contact d'une économie avec d'autres économies qui peuvent agir sur la technologie et les comportements de vie; ou enfin provenir de la suppression des politiques gouvernementales qui interdisent certains arrangements institutionnels;
- ✓ Le changement technologique peut par ailleurs influencer la structure institutionnelle d'un pays (institutions formelles et informelles) et ainsi permettre d'une part de modifier l'efficacité relative dans certains arrangements institutionnels particuliers et d'autre part rendre d'autres arrangements inopérants;
- ✓ Le changement institutionnel peut aussi découler des changements sur une longue période des prix relatifs d'inputs et d'outputs. Dans ce contexte, c'est la rareté d'un service ou d'un bien qui constitue le moteur du changement institutionnel. Par

exemple, North et Thomas (1973) ont montré que le passage d'un droit de propriété sur l'homme à un droit sur les terres en Europe médiévale était le résultat de l'augmentation de la population et de la raréfaction des terres;

- √ Le changement institutionnel peut enfin résulter de changements des autres arrangements institutionnels: un changement dans une disposition particulière d'un arrangement institutionnel peut ainsi conduire au changement correspondant d'un autre arrangement.

➤ *Le changement institutionnel évolutionnaire*

A notre connaissance, les premiers jalons de l'approche évolutionnaire du changement institutionnel sont dus à Veblen (1909) et Hayek (1983). Veblen défend un processus de changement institutionnel par sélection naturelle des habitudes de penser convenables. Cette approche du changement institutionnel influencée par les habitudes individuelles ou collectives convenables est exploitée dans la théorie de la firme à travers le concept de routine. Hayek développe pour sa part une théorie évolutionnaire du changement institutionnel influencée par un groupe social en privilégiant l'efficacité des règles spontanées sur les règles construites.

La théorie évolutionnaire du changement institutionnel se poursuit avec les travaux de Nelson et Winter (1982). Le courant évolutionnaire actuel se concentre davantage sur le changement technologique plutôt que sur celui des institutions politiques. Il a pour principale ambition de comprendre l'émergence de la nouveauté et d'interpréter le changement (Lazarcic, 2010, p.3). La théorie du changement évolutionnaire se construit à l'aide d'un raisonnement fondé sur la remise en cause de la notion de rationalité, sur la prise en compte de l'information imparfaite et sur le fait que les institutions servent à réduire l'incertitude et sont créées par un processus de routine. Par exemple, la théorie évolutionnaire revendique des fondements microéconomiques plus réalistes que la théorie néoclassique standard, en postulant l'existence de la rationalité limitée et l'incertitude de l'environnement. Elle repose de la même façon, sur l'analyse selon laquelle les agents économiques, au lieu d'avoir un comportement optimisateur comme le prétend la théorie standard, ne suivent que des règles. C'est par un processus « d'essai-erreur » qu'ils parviennent au changement des institutions (Nelson et Winter, 1982; Murrell 1992; Hodgson, 1993).

Le changement institutionnel repose dans ce cadre sur le mécanisme de sélection naturelle emprunté à la biologie. La sélection ou l'émergence des nouvelles institutions dans l'approche évolutionnaire se réalise au sein d'un groupe et n'est pas toujours le produit de l'efficacité. Par exemple, en ce qui concerne l'échelle d'innovation institutionnelle, pour qu'une nouvelle institution émerge, cela peut être le fait d'une volonté individuelle ou personnelle qui ensuite, peut être imitée par la communauté d'appartenance de l'individu ou légitimée par les organisations compétentes. Le changement institutionnel dans l'approche évolutionnaire est en outre fortement encadré dans la dynamique passée²¹. C'est un processus cumulatif susceptible de se produire en dehors de l'équilibre. Cette vision s'oppose au changement des institutions guidé par l'efficacité (Alchian, 1950; Lin, 1989; Williamson, 2000).

➤ *Le changement institutionnel influencé par les coûts de transactions*

En considérant que les transactions comportent des coûts pour l'économie et les agents économiques, les théoriciens de l'approche des coûts de transaction (Williamson, 2000; Alchian et Demsetz, 1972; Demsetz, 1967; Alchian, 1950; Coase, 1937), reconnaissent que, selon les attributs de transactions particulières, certaines règles sont susceptibles de diriger les transactions plus efficacement que d'autres. La théorie des coûts de transaction considère à cet égard que les formes institutionnelles les plus efficaces sont celles qui minimisent les coûts de transaction. Ainsi, les institutions se développent et changent afin de réaliser un optimum de transaction. Par exemple, Alchian et Demsetz (1972) considèrent que la recherche de l'efficacité parétienne constitue le seul moteur du changement institutionnel.

Pour Williamson (1985), le choix des structures de gouvernance est motivé par la minimisation des coûts de transaction. La théorie du changement institutionnel est abordée de façon marginale par les théories des coûts de transaction (Kingston et Caballero, 2009). L'explication du processus de changement institutionnel est simple selon la nouvelle économie institutionnelle. En prenant pour fondement les hypothèses néoclassiques (choix rationnel; concurrence pure et parfaite; recherche de l'équilibre), les mauvaises institutions sont contraintes de disparaître compte tenu de leur sous optimalité. Dans cette logique, le changement institutionnel est un phénomène automatique. Cette vision se rapproche donc d'une logique selon laquelle c'est de la confrontation entre la demande et l'offre institutionnelle qu'émergent de nouvelles formes institutionnelles (Libecap, 1986; Alston, 1996).

²¹ La *path dépendance* selon l'approche de North.

Cette approche du changement institutionnel ne prend toutefois pas en compte les capacités cognitives limitées des agents économiques et les contraintes environnementales auxquelles ils font face.

3.3.2. Les changements institutionnels de type *bottom-up* et *top down*

Dans une perspective alternative à celle du changement institutionnel spontané, le changement institutionnel est le produit de la volonté de l'homme. Pour ce faire, le changement peut soit être imposé par le sommet (top down), soit être impulsé par le bas (bottom-up).

➤ *Le changement institutionnel imposé par le sommet : top down*

Dans la perspective du changement de type top down, le changement nécessite l'existence d'une organisation disposant d'un pouvoir de coercition. Ainsi, le rôle d'entamer tout processus de changement institutionnel revient généralement à l'Etat. Cette forme de changement institutionnel est qualifiée par Lin (1989, p.2) de changement institutionnel imposé. Dans cette même logique, pour Amable et Palombarini (2005), le changement des institutions est le résultat des conflits sociaux dictés par la classe politique dominante. Les intérêts en présence conditionnent le changement institutionnel et ceci n'est effectivement réalisable que si le rapport de force est déséquilibré entre les différents protagonistes. L'asymétrie de force politique qui conditionne le changement institutionnel est conduite par un bloc social dominant ou sous l'effet d'une crise politique et systémique. Ainsi donc, c'est l'asymétrie des pouvoirs qui conditionne le changement institutionnel et les institutions sont l'expression d'un compromis politique.

Dans ce cadre, « les institutions émergent comme la conséquence du comportement stratégique des agents dans un contexte d'asymétrie de pouvoir. », Amable (2005, p.19). Cette idée des forces simulatrices du changement institutionnel rejoint celle de Marx sur le rôle de la superstructure dans l'établissement des normes de gouvernance de la société et celle de North (1990) sur l'imperfection des marchés politiques. Cette perspective du changement institutionnel conduite sous l'influence du groupe politique dominant se retrouve de même chez Aoki (2006). Le changement institutionnel est lié à l'action des entrepreneurs politiques ou mutants, à l'innovation technologique programmée par les gènes culturels (Aoki, 2006,

p.15). Dans cette perspective du changement institutionnel imposé ou coordonné par le sommet, s'insère également l'approche du changement institutionnel de type *top down* d'Easterly (2008). Dans l'approche *top down*, c'est de l'ingénierie intellectuelle de l'homme que doivent naître les nouveaux arrangements institutionnels capables de changer les formes institutionnelles existantes.

Cependant, certains auteurs ont trouvé des limites à cette approche du changement institutionnel dans sa mise en application et dans les résultats escomptés.

Dans sa mise en application, pour plusieurs auteurs, le changement des institutions impulsé par l'Etat ne peut guère être efficace car préservant les intérêts d'une coalition restreinte des individus. Par exemple, North (1990) considère, en ce qui concerne les droits de propriété, que les structures de droits de propriété conçues par l'Etat se montrent souvent inefficaces du fait que les gouvernants maximisent leurs recettes fiscales et ne souhaitent pas avoir contre eux des groupes d'intérêt puissants. Ainsi, les dirigeants décident de la structure des droits de propriété à leur avantage et sous l'influence de groupes de pression. Cette approche est déjà présente dans l'analyse de Lin (1989) est défendue de même par Amable (2005) et Amable et Polombarini (2005). Ainsi, pour Lin (1989)²², certains facteurs comme les conflits entre groupes d'intérêts, les rigidités idéologiques, les préférences et capacités cognitives limitées des responsables politiques, les problèmes d'agence et de bureaucratie, et le niveau de connaissance en sciences sociales au moment des réformes sont susceptibles de rendre ce processus de changement institutionnel non viable et de faire émerger des institutions inefficaces.

En outre, pour Amable (2005) et Amable et Polombarini (2005), le changement institutionnel peut être localisé ou s'étendre à d'autres domaines par le phénomène de complémentarité institutionnelle. Le changement institutionnel est localisé s'il ne touche qu'un certain domaine institutionnel (le mode de changement le plus envisageable). Le domaine où le changement institutionnel sera le plus facilement mis en place est celui où les

²² L'idéologie joue un rôle en ce sens que, si les agents économiques acceptent les arrangements institutionnels et reconnaissent la légitimité du dirigeant politique, celui-ci s'investit dans la promotion de cette idéologie. Si par contre l'idéologie des agents économiques est contraire à celle du dirigeant politique, il va s'abstenir d'introduire des réformes, de peur de perdre le pouvoir. Si les réformes institutionnelles conduisent à plus de gain pour les autres agents de la société que les propres gains du dirigeant et sont contraires à ses préférences, le dirigeant politique va bloquer ces réformes. Le rôle de la bureaucratie illustre bien la théorie de l'agence selon laquelle il existe une déconnexion des intérêts et objectifs entre le principal qu'est le dirigeant politique et l'agent que sont les bureaucrates. L'état de l'art en sciences sociales à un instant donné, peut être erroné et conduire à une adoption ou au maintien des institutions inefficaces.

intérêts du bloc sociopolitique dominant ne sont pas mis en danger. Les changements ne seront engagés que de manière prudente là où le bloc sociopolitique dominant possède des intérêts importants.

En pratique, les limites de cette approche du changement institutionnel imposé par le sommet dans les faits, sont mises en lumière par l'échec des politiques de développement du Consensus de Washington²³. Par exemple, cette approche du changement institutionnel dans les pays en développement a été qualifiée même de « plaquage institutionnel » par Elsa et Ould-Ahmed (2007, p.23). Pour ces derniers, en effet, les politiques de développement pensées par les organisations internationales et imposées aux pays en développement peuvent être qualifiées de politiques exogènes sans prise en compte des spécificités réelles des pays. Ces politiques semblent s'inscrire dans une vision d'« individualisme institutionnel » qui consiste à croire qu'il est possible de modifier certaines institutions individuellement et indépendamment du cadre institutionnel global pour structurer de nouveaux comportements (Elsa et Ould-Ahmed, 2007, p.23). Cette approche s'oppose en ce sens au « holisme institutionnel ».

De même, on peut interpréter l'opposition effectuée par Acemoglu et Robinson (2008) entre pouvoir de *jure* et du pouvoir de *facto* comme une illustration des limites des changements institutionnels impulsés par le sommet. Acemoglu et Robinson (2008) considèrent en effet que le changement des institutions économiques dans un pays est fortement lié à la distribution du pouvoir politique et des conflits d'intérêts. Selon eux, 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. Ils identifient dès lors des limites ou des erreurs à éviter lorsqu'on adopte une approche du changement institutionnel imposé par le sommet ou coordonné. L'instauration directe et immédiate des nouvelles formes institutionnelles constitue dans ce cadre la première erreur à éviter, car les dirigeants politiques qui maintiennent les institutions économiques ou politiques inefficaces ne sauraient de plein gré et de manière automatique accepter la perte de leurs intérêts. La deuxième erreur à éviter consiste à conditionner les réformes des institutions économiques à la réforme des institutions politiques; autrement dit, à faire passer les réformes des institutions économiques à travers les

²³ Ensemble des Programmes d'ajustement structurel du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale mis en application dans les pays en développement suite aux crises de la dette. Ils se caractérisent par ce que John Williamson (1990) va nommer les dix commandements.

réformes d'institutions politiques. Cette deuxième mesure affecte le pouvoir de *jure*. S'il n'affecte pas le pouvoir de *facto*, il pousse les perdants du pouvoir de *jure* à consolider leurs pouvoirs de *facto*. Les perdants politiques vont ainsi bloquer la réforme des institutions économiques. Enfin, la troisième erreur à ne pas commettre consiste à introduire simultanément le changement de pouvoir de *jure* et le pouvoir de *facto*. Bien que ces changements permettent d'établir un nouvel équilibre politique, cet équilibre n'est sûrement pas efficace. Sur ces fondements, le raisonnement d'Acemoglu et Robinson (2000b) défend par suite une approche du changement institutionnel endogène.

En l'absence du changement institutionnel impulsé par le sommet, par l'Etat, l'élite ou le groupe politique dominant, on assiste à une demande de changement institutionnel par la population ou la masse. Cela fait référence à la deuxième approche du changement institutionnel incité : le changement institutionnel impulsé par le bas.

➤ ***Le changement institutionnel impulsé par le bas : bottom up***

Selon cette approche, le changement institutionnel doit être un processus endogène émanant de la volonté collective des différents individus pour être efficace. « Un changement institutionnel est initié par plusieurs individus agissant collectivement pour répondre à un nouveau problème social », (Mantzavinos, 2008, p.108). C'est donc une approche holiste du changement institutionnel : la dynamique du changement institutionnel est le fruit d'un groupe d'agents ou collectivités qui agissent mutuellement pour faire face aux nouveaux problèmes sociaux. C'est la recherche de meilleures conditions qui poussent les individus de manière collective, à opter pour une innovation de la matrice institutionnelle. Easterly (2008) oppose à ce titre l'approche *bottom up* à l'approche *top down*. Dans l'approche *bottom up*, le changement institutionnel est impulsé par le socle et va du bas vers le haut. Ce changement suit l'évolution de la société. Easterly (2008) adhère aux politiques de changement institutionnel graduel *bottom up* et n'accorde pas de crédibilité au processus de changement impulsé par les leaders politiques ou les institutions internationales dans le cadre des politiques de développement (*top down*).

Dans le tableau suivant, nous tentons de récapituler de façon synthétique les différentes analyses du changement institutionnel identifiées dans cette section.

Tableau 1 : Survol synthétique des théories du changement institutionnel

Famille théorique	Auteurs	Domaines d'application	Déterminants du changement institutionnel	Ancrages théoriques
Institutionnalisme traditionnel	Veblen, Commons, Hayek, Menger		Habitudes, coutumes, conflit d'intérêt, violence...	
Approche de North	North (1981, 1990, 1994, 1997, 2005)	Droit de propriété, Histoire économique, Marché politique, Croissance et développement économique	Efficacité, idéologie, groupe d'intérêt, mobilisation collective, prix relatifs, apprentissage, <i>path dependency</i>	Possibilité de voir émerger les institutions inefficaces, processus incrémental et <i>path dependency</i> , imperfection de marché politique et économique, changement global de la matrice institutionnelle.
Le changement institutionnel spontané: la théorie induite	Lin (1989)		Augmentation de la liste des possibilités d'arrangement, changement technologique, changement des prix relatifs.	Avantages ou opportunités de l'économie: efficacité.
Le changement institutionnel spontané: Nouvelle Economie Institutionnelle	Coase (1960), Alchian (1950), Demsetz (1972), North (1981), Williamson (2000)	Droit de propriété, Forme de gouvernance, Coûts de transaction	Recherche de l'efficacité	Hypothèse néoclassique, émergence des institutions efficaces, changement localisé à un type d'institution, passage d'un équilibre institutionnel à un autre.
Le changement institutionnel spontané : Approche évolutionniste	Nelson et Winter (1982), Murrell (1992), Hodgson (1993)	Technologie, Biologie	Sélection naturelle	Remise en cause de la notion de rationalité; prise en compte de l'information imparfaite et des routines
Le changement institutionnel coordonné ou incité: le changement imposé par le haut (top down)	North (1990), Lin (1989), Amable (2005), Amable et Palombarini (2005), Acemoglu et al (2008), Easterny (2008)	Marché Politique, Gouvernance économique et politique	Intérêts et avantages personnels	La super structure décide du changement des institutions dans l'objectif de la sécurisation et la conservation de leurs avantages acquis.
Le changement institutionnel coordonné ou incité : le changement imposé par le bas (bottom up)	North (1990), Mantzavinos (2008), Easterly (2008)	Economie et politique.	Recherche de l'amélioration des intérêts collectifs: approche holiste	La classe opprimée décide du changement. Le plus souvent, ce changement se traduit par des contestations et les soulèvements.

Source : auteur

4. L'analyse économique de la qualité des institutions

Après avoir proposé une typologie des principales définitions des institutions rencontrées dans la littérature économique et présenté les différentes théories du changement institutionnel, nous nous intéressons à l'analyse économique de la qualité des institutions dont les avancées récentes exploitent largement les concepts et discussions évoqués dans les deux sections précédentes. La qualité des institutions est le plus souvent appréciée en terme de mauvais ou bon arrangement institutionnel. Ainsi donc, un pays est considéré disposer d'une meilleure qualité des institutions si ses dispositifs institutionnels encouragent le développement et la croissance économique à travers par exemple, la protection des droits des investisseurs, une justice égalitaire, un fonctionnement de la gouvernance qui réduit la corruption, une démocratie qui fonctionne bien, des règles constitutionnelles qui sont respectées, etc. Dans le cas inverse, on parle de mauvaise institution. Nous proposons de décomposer la littérature sur les déterminants de la qualité des institutions en plusieurs axes de recherche : l'approche économique et politique, l'approche idéologique et culturelle, l'origine légale, l'approche historique et enfin l'approche géographique. Dans la mesure où la littérature économique sur la qualité des institutions procède le plus souvent à des études empiriques centrées sur des institutions particulières, nous cherchons ici à restituer les principaux résultats de ce courant d'analyse relativement récent, mais déjà très riche.

4.1. Déterminants économiques et politiques de la qualité des institutions

Les déterminants de la qualité des institutions les plus fréquemment mis en avant sont de nature politique et économique. En effet, concernant tout d'abord les déterminants politiques, la démocratie est une institution qui assure le bon accomplissement des autres institutions. Rodrik et al. (2005) la considèrent par conséquent donc comme une méta-institution dont le bon fonctionnement permet la réalisation de différentes autres institutions dans un pays. Clague et al. (1996) trouvent à cet égard qu'à long terme les pays démocratiques ont une meilleure protection des droits de propriété privée que les pays non démocratiques; ce qui permet de conclure que la durée de la démocratie est un catalyseur de la bonne qualité de

droits de propriété privée (Rodrik, 2005; Acemoglu et al., 2005). L'étude de Feng (2003) sur le lien entre liberté politique (*Fraser Institute*) et liberté économique (*Freedom House*) montre que le lien de causalité va de la liberté politique vers la liberté économique.

Concernant les déterminants économiques, la littérature économique met en évidence que les inégalités de revenu sont à l'origine de l'instabilité politique, du mécontentement social et créent de l'incertitude dans les politiques d'investissement. A propos des inégalités, Keefer et Knack (2002) montrent, en utilisant comme indice d'inégalité la polarisation sociale, que sur la période 1986-1995, les pays inégalitaires sont ceux qui protègent le moins bien les droits de propriété privée. Plusieurs travaux établissent une relation négative entre inégalités de revenu et qualité des institutions (Alesina et Perotti, 1996; Chong, 2004; Easterly, 2002, 2007). Par exemple, Chong (2004), à l'aide des VAR (Vectorial Autoregressive) dynamiques sur un échantillon de près de 121 pays en développement et développés, met en évidence une relation négative entre les indices de gouvernance économique (ICRG²⁴ et Kaufman et Kraay, 2003) et l'indice de Gini de Deininger et Squire (1996). De même, Easterly et Levine (2002) et Easterly (2007) en utilisant les indices de Kaufman et Kraay (2002) à l'aide d'une technique d'instrumentalisation, établissent une relation négative entre la qualité des institutions et les inégalités des revenus.

L'effet simultané de la démocratie et des inégalités est analysé par Savoia et al. (2004). Sur un échantillon de 92 pays comportant des pays en développement et des pays développés et à l'aide d'une approche instrumentale, ces auteurs montrent que l'effet positif de la démocratie sur les institutions de protection des droits de propriété est susceptible d'être atténué par le niveau d'inégalité.

4.2. L'effet de l'idéologie et de la fragmentation

L'idéologie et la fragmentation sont également identifiées dans la littérature comme des déterminants importants de la qualité des institutions. A propos de l'idéologie religieuse et culturelle, il existe en effet des sociétés qui ont une conception idéologique et culturelle qui favorise l'émergence de bonnes institutions tandis que d'autres n'en possèdent pas (Weber, 1958). Le fait de croire à une récompense ou à une punition après sa vie sur terre motive la

²⁴ [International Country Risk Guide](#).

recherche du bien, et de surcroît, accroît la probabilité de mettre sur pied de bonnes institutions. Ainsi, l'appartenance religieuse a une influence sur le type d'institutions et sur le processus du changement institutionnel. Pour Weber (1958), les valeurs de l'hindouisme et du bouddhisme ont contribué à l'amélioration de la qualité des institutions et du développement économique en Inde. Putnam (1993) montre que les liens de confiance et de proximité des gouvernants avec les gouvernés déterminent la qualité institutionnelle et favorisent un processus de changement institutionnel opérant dans une dynamique positive. Certaines valeurs culturelles incitent à faire confiance aux étrangers, favorisent le vivre ensemble, déterminent la production des biens publics et la qualité des institutions. La Porta et al. (1999) montrent, à l'aide d'un panel de 149 pays, que les pays musulmans et catholiques ont une protection des droits de propriété plus faible que les pays de confession protestante. Fish (2002) produit une étude empirique qui analyse l'effet de l'islam sur le type de régime politique. Il parvient au résultat que les pays musulmans se caractérisent par une contre-performance démocratique et une abondance de régimes autoritaires. Sur la protection des droits des investisseurs créanciers, Stulz et Williamson (2003) parviennent au résultat que les pays protestants se trouvent mieux classés que les pays de confessions catholique et musulmane.

Pour les pourfendeurs de cette théorie, les traditions religieuses conditionnent les rapports des individus avec la hiérarchie sociale, l'Etat et la famille. Ainsi, les religions hiérarchiques comme le catholicisme et l'islam sont moins exigeantes vis-à-vis de la hiérarchie. Certaines religions favorisent le népotisme. De ce point de vue, le protestantisme est perçu comme plus égalitaire et moins tolérant sur les abus des pouvoirs publics. De même, deux types de cultures sont généralement en opposition : les cultures communautaires et les cultures individualistes. Les valeurs individualistes favorisent le développement des institutions dans la mesure où elles favorisent les échanges et les interactions entre personnes de différents groupes sociaux, tandis que dans les sociétés collectives les individus n'interagissent socialement et économiquement qu'avec ceux qui partagent les mêmes croyances culturelles (Greif, 1994).

Par ailleurs, pour les auteurs qui défendent l'effet de la fragmentation ethnique et linguistique sur la qualité des institutions, il ne fait aucun doute que dans une société fortement fragmentée, chaque gouvernant cherche à favoriser son ethnie. La forte fragmentation fait en sorte qu'il est presque impossible de pouvoir constituer une coalition

politique pour s'opposer aux dérapages des pouvoirs politiques. De même, cette forte fragmentation peut être source de conflits ethniques favorisant l'émergence de l'instabilité politique.

A cet égard, la littérature dominante met en évidence l'effet négatif de la fragmentation ethnique sur la qualité des institutions. Par exemple, Mauro (1995) montre que la fragmentation ethnique accentue la corruption dans un pays. La Porta et al. (1999) mettent en évidence une corrélation négative entre la fragmentation ethnique et la qualité de la gouvernance. Barro (1999) montre que la fragmentation ethnolinguistique²⁵ dans un pays a un effet négatif sur la démocratie mais de façon marginale. Pour Fish (2002), l'hétérogénéité ethnique augmente le risque de violence politique qui, en retour, peut constituer un obstacle à la démocratie. La contribution d'Alesina et al. (2003) sur l'effet de la fragmentation valide les travaux de La Porta et al. (1999) et étend l'étude de la fragmentation à la langue et la religion. L'étude d'Easterly et Levine (1997) va plus loin et affirme que la fragmentation ethnique constitue une « tragédie » pour l'Afrique en ce qui concerne la qualité des institutions et la croissance économique.

Cependant, les travaux précédents peuvent être remis en cause à la lumière des résultats de Collier (2001), qui ne trouve pas d'effet négatif de la fragmentation ethnique, que ce soit sur les performances économiques ou sur la qualité des institutions. Collier (2001) propose ainsi de distinguer deux cas : une fragmentation « dominante » dans laquelle un groupe ethnique constitue la majorité et le « fractionnement » qui correspond à la configuration où il existerait plusieurs groupes ethniques. Dans ces deux configurations, il montre que, théoriquement et empiriquement, la fragmentation n'a aucun effet sur les démocraties et peut s'avérer être dommageable dans les dictatures. Le niveau de fragmentation ethnique peut avoir un effet négatif sur la gouvernance, mais cet effet est compensé par les performances du secteur privé. Dans le cadre des sociétés faiblement fragmentées, c'est-à-dire avec une ethnie dominante, les performances peuvent être « catastrophiques », selon le terme de Collier (2001). En ce qui concerne les risques d'instabilité politique, ce dernier montre qu'une forte fragmentation peut permettre d'éviter les guerres civiles, tandis que la dominance absolue d'un groupe ethnique expose aux conflits armés.

²⁵ Mesure la probabilité que deux personnes appartenant à un même pays ne parlent pas le même langage et n'appartiennent pas à une même ethnie.

4.3. Origine légale et qualité des institutions

Pour les partisans de l'effet de l'origine légale sur la qualité des institutions (*law and finance theory*), le système de *common law* est un régime juridique qui permet de disposer de meilleures institutions par rapport aux autres formes juridiques (droit civil, scandinave, germanique ou socialiste). La différence de qualité des institutions trouve une explication dans l'argument selon lequel le *common law* est un droit construit progressivement à travers les décisions des juges et est ensuite reconnu par le parlement. A l'inverse, dans les systèmes juridiques alternatifs, la production de droit s'opère en sens inverse : c'est au législateur que revient d'abord la prérogative d'adopter une loi, et le juge est ensuite en charge de l'appliquer. Par la suite, le droit du système de *common law* est considéré comme plus flexible et adaptable que dans les autres systèmes juridiques. Il assure donc une meilleure qualité des institutions car l'adoption de la loi va de la base (résolution d'un litige) vers le haut (reconnaissance par le parlement), tandis que pour les pays de droit civil, germanique, scandinave et socialiste, le processus se déroule dans le sens contraire (du sommet vers le bas).

Les validations empiriques de cette théorie se construisent autour des travaux de La Porta et al. (1997, 1998, 1999), qui montrent que les pays d'origine *common law* ont tendance à avoir des institutions plus efficaces que ceux de droit civil. L'étude de ces auteurs, réalisée sur un échantillon de 49 pays constitué de pays en développement et de pays développés, a ainsi montré que les pays de droit *commun* assurent une protection plus importante des droits des investisseurs privés et des marchés financiers plus développés, tandis que les pays de droits civil, scandinave et germanique ont une protection des droits des investisseurs moindre et un niveau bas de développement des marchés financiers (La Porta et al., 1997; 1998). De même, en se consacrant au cas des pays en développement, Beck et al. (2003) parviennent à valider l'hypothèse que les pays qui ont l'origine légale dite de droit *civil français* assurent moins bien la protection des droits de propriété que ceux utilisant un système juridique fondé sur le *common law*. Au-delà du domaine financier, l'étude faite par Mahoney (2001), sur un échantillon comportant 102 pays²⁶ en développement et développés, défend l'hypothèse selon laquelle les pays de droit commun ont tendance à enregistrer des meilleurs taux de croissance économique que les pays de droit civil.

²⁶ Echantillon plus important que celui de La Porta et al. (1998) qui est de 49 pays et celui de Beck et al (2003) qui est composé de 70 pays.

4.4. Fondements historiques de la qualité des institutions

Des études trouvent par ailleurs qu'il existe une corrélation entre la colonisation et la qualité des institutions. Pour les auteurs de ces études, la qualité contemporaine des institutions trouve son explication dans l'histoire coloniale des pays. Trois principaux facteurs peuvent être mobilisés : (i) la géographie, (ii) la durée de la colonisation et le mode de gouvernance politique colonial et (iii) l'esclavage et la centralisation de l'Etat colonial.

En fonction des conditions géographiques durant la période coloniale, les colonisateurs ont adopté diverses stratégies coloniales, qui de nos jours, ont des répercussions sur la dynamique des institutions. Le travail déclencheur de cette série d'études est celui d'Acemoglu et al. (2001). Dans l'une de leurs études pionnières, Acemoglu et ses co-auteurs analysent l'effet de la domination coloniale sur les institutions qui ont été adoptées et leurs effets sur les performances économiques à long terme. Dans les colonies avec des conditions géographiques favorables et une faible mortalité des colons, les colonisateurs se sont installés, favorisant la création d'institutions propices à la croissance, et un système de droits de propriété efficace a été mis en place sous le régime colonial. En revanche, dans les colonies dans lesquelles les Européens ont connu un taux de mortalité élevé, les colonisateurs ne se sont pas installés et n'ont pas créé d'incitations à établir des droits de propriété, et les institutions de recherche de rentes extractives ont donc été établies. Comme le reconnaît Nunn (2009, p.5), « l'élégance du papier réside dans sa capacité à développer un récit historique clair et convaincant à l'appui de preuves empiriques, et à montrer comment un événement historique peut affecter les institutions passées qui, par leur persistance, s'avèrent avoir une influence sur les niveaux de revenus aujourd'hui. ». De même, Engerman et Sokoloff (1997, 2002) expliquent le différentiel de développement en Amérique Latine par la différence de terre et la géographie appropriée pour les cultures demandées à l'échelle mondiale qui étaient les mieux cultivées dans des plantations utilisant la main-d'œuvre esclave. C'est l'exemple de la canne à sucre. Ces pays d'Amérique Latine ont été caractérisés par des inégalités économiques et politiques économiques et politiques, qui expliquent l'évolution des institutions contemporaines nationales, qui protègent les avantages des élites politiques et économiques et restreignent la participation du reste de la population dans l'économie commerciale. Plus récemment, Omgba (2015) a montré que le différentiel de démocratie au sein des pays producteurs de pétrole peut s'expliquer par la distance qui sépare la date de

début de production de pétrole et la date de l'indépendance. Selon que la date de production est éloignée de la date de l'indépendance, le pays peut disposer d'une meilleure démocratie par rapport au cas où la production de pétrole commence avant la date de l'indépendance.

En ce qui concerne la durée de la colonisation et le type de gouvernance politique coloniale, il se dégage un consensus sur le fait que plus longue est la durée de la colonisation dans un pays, plus élevée est la probabilité pour ce pays d'avoir de bonnes performances économiques et institutionnelles. Tout ceci s'expliquerait par un processus d'apprentissage des colonisateurs vers les « indigènes » durant cette longue période coloniale. Pour certains auteurs, le type d'administration (direct ou indirect) durant la colonisation, exerce plus particulièrement un effet sur les institutions contemporaines en Afrique. Par exemple, Grier (1999) à partir d'un échantillon de 63 ex-colonies sur la période 1961-1990, trouve que les colonies qui ont connu une période de colonisation plus longue ont tendance en moyenne, à avoir des performances économiques meilleures que celles des pays ayant connu une durée de colonisation moins importante. Par la suite, il montre que le niveau d'éducation au moment de l'indépendance, peut aider à expliquer une grande partie de l'écart de développement observé de nos jours entre les anciennes colonies britanniques et françaises en Afrique. De même, Olsson (2009), met en évidence l'effet positif de la durée de la colonisation sur la qualité contemporaine de la démocratie. Lange (2004) montre que le mode d'administration indirect durant la colonisation est fortement et négativement liée à différents indicateurs de développement politique post-colonial. Il fournit ainsi la preuve que les différences dans les niveaux actuels de développement politique entre les anciennes colonies britanniques ont des racines historiques (selon qu'elles étaient gouvernées directement ou indirectement au cours de la période coloniale). Dans une perspective proche, Iyer (2010) vérifie que, dans le cas de l'Inde, les districts sous administration indirecte britannique sont à la traîne en termes de disponibilité des biens publics tels que les écoles, les établissements de santé, et les routes dans la période post coloniale, avec des conséquences néfastes pour le développement telles que la pauvreté et un taux de mortalité infantile élevé.

Sur l'effet de l'esclavage, les travaux de Nunn et Wantchekon (2011) établissent un effet négatif de la traite négrière sur la « confiance » déclarée des agents, vis-à-vis de leurs proches et des institutions gouvernementales en Afrique. Quelques années auparavant, Nunn (2008) avait déjà mis en évidence un effet négatif du nombre d'esclaves exportés sur le niveau du PIB/tête contemporain. Toujours sur l'Afrique, Michalopoulos et Papaioannou (2011)

valident l'hypothèse selon laquelle les Etats artificiels issus de la colonisation expliquent la récurrence des conflits de nos jours. Par la suite, ces mêmes auteurs, montrent en 2013 que le degré de centralisation précolonial explique une part non négligeable du développement contemporain (le développement est capté par la luminosité nocturne). Les auteurs utilisent la « hiérarchie juridictionnelle au-delà de la communauté locale » pour capter la centralisation précoloniale. Cette variable provient de la base de l'anthropologue George P. Murdock (1967), qui permet de classer les structures politiques précoloniales. La catégorisation va de l'absence de hiérarchie (groupes acéphales) à un Etat organisé, avec pour intermédiaire différents types de chefferies.

4.5. Les déterminants géographiques de la qualité des institutions

Deux arguments relatifs à la géographie et impactant la qualité des institutions peuvent être avancés, dont le plus important est relatif à la dotation en ressources naturelles, et le deuxième à la densité de la population précoloniale.

A propos des dotations en ressources naturelles, il existe un lien de causalité négative entre dotation en ressources naturelles et qualité des institutions. Les pays disposant d'énormes ressources naturelles sont exposés aux mauvaises institutions politiques et économiques. En effet, les ressources naturelles contribuent à la dégradation de la qualité des institutions politiques par le désir des leaders politiques de se maintenir au pouvoir pour bénéficier des rentes issues des ressources naturelles. Cette même rente permet de corrompre les challengers potentiels, ce qui accentue en outre la corruption. Sachs et Warner (1995) sont les pionniers des travaux sur l'effet des ressources naturelles sur la qualité des institutions. Dans leur lignée, Ross (2001) montre également que, les ressources naturelles sont un obstacle au développement des institutions démocratiques. En prenant comme ressource naturelle le pétrole, il met en évidence l'effet négatif des ressources naturelles sur la démocratie, à travers trois effets: *l'effet de rente*²⁷ qui permet au gouvernement de maintenir un faible taux de taxation et d'exercer ainsi son clientélisme sur les agents économiques; *un effet répression*, qui agit négativement sur la démocratie en permettant au gouvernement

²⁷ L'effet de rente se décompose en trois effets : (i) Effet de taxation - moins de taxes pour acheter les consciences des administrés- ; (ii) Effet de dépense publique -- plus de dépenses publiques dans les pays exportateurs de pétrole ou à abondance de ressources ; (iii) Effet de groupe -- le profit tiré des ressources naturelles permet d'acheter la conscience des agents économiques susceptibles de former des groupes de populations exigeant davantage de droits politiques. Les revenus du pétrole bloquent la formation de groupes sociaux indépendants.

d'assurer la sécurité interne grâce à une augmentation des dépenses militaires, et *l'effet de modernisation*, selon lequel les richesses tirées de l'exportation du pétrole et des minerais ne permettent pas un changement social et culturel qui puisse influencer la démocratie. Dans une perspective proche, Wantchekon (2002) montre que l'abondance en ressources naturelles facilite l'apparition des régimes politiques autoritaires en Afrique. Selon lui, les ressources naturelles sont le facteur favorisant l'instabilité politique et la répression et constituent un frein à la démocratie. Précisément, pour Wantchekon (2002), l'émergence des régimes autoritaires dans les Etats à abondance de ressources s'explique par le fait que :

- √ Les revenus tirés de l'abondance des ressources par un mécanisme de gestion opaque et non transparent peuvent permettre au groupe politique dominant ou à la coalition au pouvoir, d'accroître son autorité et même sa légitimité ;
- √ L'abondance de revenus assure aux responsables politiques ainsi qu'à leurs clans un avantage concurrentiel, et accroît l'instabilité politique dont se servent les gouvernements pour opprimer l'opposition ;
- √ L'abondance en ressources entraîne aussi des conflits ouverts et extraconstitutionnels qui se soldent par la dictature des partis au pouvoir sur les partis d'opposition.

Dans la même perspective, Smith (2004) montre l'effet positif du pétrole sur la formation des régimes politiques autoritaires. Le cadre d'analyse porte sur les pays en développement en utilisant des données de panel sur 107 pays entre 1960 et 1999. L'auteur démontre, comme le fait par la suite Omgba (2009), que le pétrole a un effet négatif sur les institutions politiques démocratiques d'alternance au pouvoir. Pour Smith (2004), le pétrole explique en partie l'adoption et la stabilité des régimes politiques autoritaires. Le pétrole, à travers la rente procurée par son exploitation, agit en achetant le consensus politique. Autrement dit, il permet à l'élite politique au pouvoir de faire taire l'opposition en achetant les consciences ou en empêchant la formation de groupes sociaux indépendants réclamant plus de liberté politique (Ross, 2001; Smith, 2004; Jensen et Wantchekon, 2004; Chevalier 2005). Des résultats similaires, montrent que l'abondance en ressources naturelles consolide les régimes dictatoriaux et accroît même les inégalités de revenus et l'instabilité politique, sont mis en évidence par Collier et Hoeffler (2005).

Parmi les facteurs géographiques, la densité de la population joue également un rôle important. En se basant sur la géographie durant la colonisation, Acemoglu et al. (2002) montrent ainsi que la densité de la population en 1500 explique l'adoption d'institutions

inclusives et *exclusives*. Dans les pays faiblement peuplés durant la colonisation, les colonisateurs européens ont eu de fortes incitations à s'installer durablement et introduire les institutions *inclusives* (bonnes institutions). De telles institutions se sont montrées favorables à la prospérité. Dans les pays fortement peuplés durant la colonisation, les Européens avaient de fortes incitations économiques à développer des institutions *extractives* (mauvaises institutions). Le développement des institutions *extractives* s'est suivi par la mise sur pieds des régimes autoritaires, favorisant l'extraction de ressources au profit de la métropole et non du développement des colonies.

5. Conclusion et discussion

La multitude des conceptions de ce qu'est une institution, l'abondance des théories explicatives du changement des institutions et des déterminants potentiels de la qualité des institutions contribuent à la littérature contemporaine sur les institutions. Dans cet article, nous avons tenté de structurer et d'exposer de manière cohérente et pédagogique, les principales analyses développées par la littérature économique, afin de mieux comprendre les institutions et la dynamique du changement de ces dernières, ainsi que les différents déterminants de leur qualité.

En définissant les institutions successivement comme des règles et contraintes, des instruments de gouvernance et des équilibres de jeu, nous avons ainsi mis en lumière la difficulté de définir une institution de façon univoque. Résultant de la multiplicité des définitions du concept d'institution et des difficultés d'une appréhension consensuelle de celui-ci, nous avons alors souligné la variété des explications du changement institutionnel. De l'approche traditionnelle du changement institutionnel inspirée de Veblen et Commons à celle des auteurs de la nouvelle économie institutionnelle, on peut alors retenir que le changement institutionnel est le fruit des arrangements entre tenants du pouvoir politique qui l'orientent le plus souvent selon leurs propres intérêts. Les approches du changement institutionnel fondées sur l'efficacité ou la spontanéité semblent avoir du mal à s'imposer devant les approches où le changement institutionnel est le résultat ou le fruit de l'action humaine. Selon ces dernières, le changement institutionnel est fortement influencé par l'entrepreneur politique, qui lui-même est influencé par son idéologie et ses capacités

cognitives limitées au moment de la prise de décision. Par ailleurs, le changement institutionnel est en outre influencé par les arrangements institutionnels, selon l'approche de la *path dependency*, ce que nous avons voulu appeler le déterminisme dans l'explication du changement institutionnel. En définitive, il apparaît donc que les institutions naissent, se développent et changent, mais que le processus qui guide cette logique de changement n'est pas toujours efficace. Il est ainsi communément démontré que les intérêts privés de la superstructure en général politique conditionnent la qualité institutionnelle.

A cet égard, nous avons dans un dernier temps montré qu'à la diversité des définitions du concept d'institution font aussi écho plusieurs analyses qui mettent en lumière des facteurs divers susceptibles d'influencer la qualité des institutions. La mobilisation des résultats d'études empiriques sur les facteurs expliquant la qualité des institutions montre une absence de compromis absolu entre les différentes analyses, qui mettent en avant des facteurs explicatifs de la qualité des institutions très divers. Les facteurs qui influencent la qualité des institutions sont ainsi d'ordre économique, politique, idéologique, culturel, historique et géographique.

Bibliographie

Acemoglu D. and Robinson J.(2000), "Inequality, Growth and Development: Democratization or Repression?" *European Economic Review*, Vol.44, pp.683-693.

Acemoglu D. and Robinson J. (2000b), "Political Losers as a Barrier to Economic Development." *American Economic Review*, Vol.90, N°2, pp.126-130.

Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J. (2001), "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review*, Vol. 91, N°4, pp. 1369-1401.

Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J. (2002), "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution." *Quarterly Journal of Economics*, Vol.118, N°4, pp. 1231-94.

Acemoglu, D. and . Robinson J. (2005b), *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Columbia University Press, New York.

Acemoglu, D. and Johnson S. (2005a), "Unbundling Institutions." *Journal of Political Economy*, Vol.113, N°5, pp. 949-995.

Acemoglu D. and Robinson J. (2008), "The Role of Institutions in Growth and Development." *Commission on Growth and Development*, Working Paper N°10. Washington, D.C.: World Bank.

- Alchian A. (1950)**, “Uncertainty, Evolution and Economic Theory.” *Journal of Political Economy*, Vol.58, pp. 211-221.
- Alchian A and Demsetz H.(1972)** “ Information Costs, and Economic Organization.” *American Economic Review*, Vol. 62, N°5, pp. 777-795
- Alesina A., Devleeschauwer A., Easterly W., Kurlat S. and Wacziarg R.(2003)**, “Fractionalization”, *Journal of Economic Growth*, Vol.8, N°2, pp.155-194.
- Alston L. (1996)**, “Empirical Work in Institutional Economics: An Overview.” in Alston L., Eggertsson T. and North D., dir., pp. 25-30.
- Amable B. (2005)**, *Les Cinq Capitalismes, Diversité des Systèmes Economiques et Sociaux dans la Mondialisation*, Seuil.
- Amable B. et Palombarini S.(2005)**, *L’Economie Politique n’est pas une Science Morale*, Raisons d’Agir Editions, Paris.
- Aoki M. (2006)**, *Fondements d’une Analyse Institutionnelle Comparée*, Bibliotheque Albin Michel Economie. Traduction de la version anglaise de *Toward a Comparative Institutional Analysis* (2001), Massachusetts Institute of Technology.
- Aoki M. (2007)**, “Endogenizing Institution and Institutional Change.” *Journal of Institutional Economics*, Vol.3, pp. 1-31.
- Barro R. (1999)**, “Determinants of Democracy”, *Journal of Political Economy*, Vol. 107, N°. S6, pp.158-183.
- Barro R. (2003)**, “Determinants of Economic Growth in a Panel of Countries”, *Annals of Economics and Finance*, Vol.4, N°2, pp.231-274.
- Bazzoli L. (1999), *L’Économie politique de John R. Commons. Essai sur l’institutionnalisme en sciences sociales*, Paris, L’Harmattan.
- Beck T.; Demirgüç-Kunt A. and Ross L. (2003)**, “Law, Endowments, and Finance.” *Journal of Financial Economics*, Vol.70, N°2, pp.137–81.
- Brousseau E. (1989)**, «L’Approche Néo-institutionnelle de l’Economie des Coûts de Transaction : une Revue », *Revue Française d’Economie*, Vol.4, N°4, pp.123-166.
- Chavance B.(2001)**, «Organisations, Institutions, Système: types et niveaux de règles», *Revue d’Economie Industrielle*. Vol.97, pp.85-102.
- Chavance B. (2007)**, *L’Economie Institutionnelle*. Collection Repère. Paris.
- Chevalier, J-M. (2005)**, « Le Pétrole en Afrique : Entre la Malédiction des Importations et celle des Exportations », *Afrique contemporaine*, N°216, Vol.4, pages 54-64.
- Chong, A. and Gradstein M. (2004)**, Inequality and Institutions, Inter-American Development Bank Working Paper No. 506, The Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Clague C., Keefer P. and Knack S. (1996)**, Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies, *Journal of Economic Growth* 1(2): 243-276.
- Coase R. (1937)**, “The Nature of the Firm”, *Economica*, N°4, pp.386-405.
- Coase R (1960)**, “The Problem of Social Cost.” *Journal of Law and Economics*, Vol.3, N° 1, pp. 1-44.
- Cogneau D. and Moradi A. (2014)**, “Borders that Divide : Education and Religion in Ghana and Togo since Colonial Times”, *Journal of Economic History*, 2014.

Cogneau D. et Dupraz Y.(2014), « Institutions Historiques et Développement Economique en Afrique : Une Revue Sélective et Critique de Travaux Récents », PSE Working Paper

Collier P. (2001), “Implications of ethnic diversity”. *Economic Policy*, Vol.16, N°32, pp. 128-166.

Collier P ; et Hoeffler A. (2005), « Démocraties Pétrolières », *Afrique contemporaine*, N°216, Vol.4, pages 107- 123.

Commons J. (1931), “Institutional Economics”, *American Economic Review*, pp.648-657.

Commons J. (1950), *The Economics of Collective Action*, Macmillan. New-York

Deininger, K., et Squire, L. (1996) “A New Data Set Measuring Income Inequality.” *World Bank Economic Review*, Vol.10, N° 3, pp 565-91.

David L et North D.(1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge.

Demsetz H. (1967), “Toward a Theory of Property Rights”, *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 2, *Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association*, pp. 347- 359.

Easterly W. (2007), “Inequality Does Cause Underdevelopment: Insights from a New Instrument”, *Journal of Development Economics*, Vol.84, N°2, pp. 755-776.

Easterly W. and Levine R. (2002) “It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models.” *World Bank Economic Review*, Vol. 15, N° 2, pp. 177–219.

Easterly W.(2008), “ Institutions: Top Down or Bottom Up?”, *American Economic Review*, Vol.98, N°2, pp.95-98.

Elsa et Ould-Ahmed (2007), «Les Contours d'un Projet Institutionnaliste en Economie du Développement», dans *Institutions et Développement, la Fabrique Institutionnelle et Politique des Trajectoires de Développement*, Presse Universitaire de Rennes.

Favereau O. et Bessy C. (2003), «Institutions et Economie des Conventions », *Cahiers d'Economie Politique*, N°44, pp.119-164.

Feng Y. (2003), *Democracy, Governance, and Economic Performance: Theory and Evidence. History*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fish M. (2002), “Islam and Authoritarianism” *World Politics*, Vol.55, N°1, pp. 4-37.

Greif A. (1994) “Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies.” *Journal of Political Economy* Vol. 102, N°5, pp. 912–950.

Greif A. (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge University Press.

Jensen N. and Wantchekon L. (2004), “Resource Wealth and Political Regimes in Africa”, *Comparative Political Studies*, Vol.37, N°7, pp.816-841.

Hayek F.(1980), *Droit, Législation et Liberté*. Vol.1: *Règles et Ordre*. PUF. Paris. Version traduite de Hayek (1973), *Law, Legislation and liberty*, Routledge & Kegan Paul. Londres.

Hayek F.(1983), *Droit, Législation et Liberté*. Vol.3: *L'Ordre Politique d'un Peuple Libre*. PUF.Paris. Version traduite de Hayek (1979), *Law, Legislation and Liberty*, Routledge & Kegan Paul. Londres.

- He Yong (1994)**, «Economie Néo-institutionnelle et Développement. Une Analyse Synthétique», *Revue d'Economie du Développement*, N°4, pp.3-33.
- Hodgson G. (1993)**, "Evolution and Institutional Change. On the Nature of Selection in Biology and Economics", in Maki U., Gustafsson B., Knudsen C., dir., pp. 222-241.
- Hodgson G. (2006)**, "What are institutions?" *Journal of Economic Issues*, Vol. 40, N° 1, pp. 1-25
- Kaufmann D. and Kraay A.(2002)** "Growth without Governance", *Economia*, Vol 3, N°1, pp. 169-215
- Kingston C. and Caballero G. (2009)**, "Comparing Theories of Institutional Change." *Journal of Institutional Economics*, Vol. 5, N°2, pp.151-180.
- Keefer, P. et S. Knack (2002)** "Polarization, Politics and Property Rights: Links between Inequality and Growth", *Public Choice*, Vol. 111, N°1-2, pp. 127-154.
- Lange K. (2004)**, "British Colonial Legacies and Political Development", *World Development*, Vol. 32, No. 6, pp. 905–922.
- La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A.; and Vishny, R. (1997)** "Legal Determinants of External Finance." *Journal of Finance*, Vol. 52, N° 3, pp. 1131-50.
- La Porta R.; Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R. (1998)**, "Law and Finance." *Journal of Political Economy*, Vol. 106, N° 6, pp. 1113-1155.
- La Porta R.; Lopez-de-Silanes F., Shleifer A.; and Vishny; R. (1999)**, "The Quality of Government." *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 15, N°1, pp. 222-279.
- Libecap G. (1989)**, *Contracting for Property Rights*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Lin Y.(1989)**, "An Economic Theory of Institutional Change: Induced and Imposed Change." *Cato Journal*, Vol.9, pp.1-33.
- Mahoney P. (2001)**, "The Common Law and Economic Growth: Hayek Might Be Right." *Journal of Legal Studies*, Vol. 30, N°2, pp. 503-525.
- Mantzavinos C. (2008)**, *Individus, Institutions et Marchés*, Paris, PUF.
- Michalopoulos S. and Papaioannou E. (2011)**, " The Long-Run Effects of the Scramble for Africa", CEPR Discussion Papers 8676.
- Menger C. (1883)**, *Investigations into the Method of the Social Sciences, With Special Reference to Economics (Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere)*, New York, New York University Press, 1985.
- Mauro P. (1995)**. "Corruption and growth". *The quarterly journal of economics*, pp.681-712.
- Murrell P. (1992)**, "Evolutionary and Radical Approaches to Economic Reform" *Economics of Planning*, Vol.25, pp. 79-95.
- Nelson R. and Winter G. (1982)**, *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.
- North D. and Thomas R. (1973)**, *The Rise of the Western World: A New Economic*, Harvard University Press.
- North D. (1981)**, *Structure and Change in Economic History*. New York: W.W. Norton.
- North D. and Weingast B. (1989)** "Constitutions and Commitment: The Evolution of

Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England.” *Journal of Economic History*, Vol. 49, N°4, pp. 803-832.

North D. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

North D. (1994), “Economic Performance Through Time”, *American Economic Review*, Vol.84, N°3, pp. 359-368.

North D. (1997), “The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem”, *Wider Annual Lectures*, Vol.1, Helsinki, 18 p.

North D. (2000), “Big-bang Transformations of Economic Systems: An Introductory Note” *Journal of Institutionnel and Theoretical Economics*, Vol.156, N°1, pp.3-8.

North D. (2005), *Le Processus de Développement Economique*. Organisation. Paris.

North D., Wallis.J. et Weingast B. (2010), *Violence et ordres sociaux*, Paris, Gallimard, traduction de *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge/New York, Cambridge University Press, 2009

Nunn N. et Wantchekon L. (2011) The Slave Trade and the Origins of Mistrust in Africa, *The American Economic Review*, Vol.101, N°6, pp. 3221-3252.

Olson M. (1993), “Dictatorship, Democracy and Developpement”, *American Political Science Review*, Vol.87, N°3, pp.567-576.

Olsson O. (2009). “On the Democratic Legacy of Colonialism”. *Journal of Comparative Economics*, 2009, vol. 37, N° 4, pp. 534-551.

Ongba L. (2009) “On the Duration of Political Power in Africa: the role of oil rent”, *Comparative Political Studies*, Vol 42, N°3, pp 416-436.

Pejovich S. (1995), *Economics Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer academic publishers Dordrecht, Boston, Londres.

Putnam R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.

Rodgers G. (1994), “Institutional Economics, Development Economics and Labour Economics” in G.Rodgers (ed), *Workers, Institutions and Economic Growth in Asia*. Ginebra, International Institute for Labour Studies. Genève.

Rodrik D. (2000). “Participatory Politics, Social Cooperation, and Economic Stability.” *American Economic Review*, vol.90,N°2, pp. 140-144.

Rodrik D. (2005), “Growth strategies” in P.Aghion and S. Durlauf (eds), *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: North-Holland.

Ross M. (2001), “Does oil hinder democracy ?”, *World Politics*, Vol.53, N°3, pp.325-361.

Sachs J. et Warner A.(1995), “Natural Resource Abundance and Economic Growth”, in G. Meier and J. Rauch (eds.), *Leading Issues in Economic Development*, Oxford University Press, New York.

Savoia A.; Easaw J. and McKay,A. (2004) “The Relationship between Inequality and Institutions: An Empirical Analysis.” Working Paper University of Bath, UK.

Schmoller G. (1900), *Principes d'économie politique*, Paris, Giard et Brière, 1905.

Schotter A.(1981), *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge University Press. New York.

- Schutz T.(1986)**, “Institutions and the Rising Economic Value of Man”, *American Journal of Agricultural Economics*, N° 50, pp.1113-1122.
- Smith B. (2004)**, “Oil Wealth and Regime Survival in the Developing World, 1960-1999”, *American Journal of Political Science*, Vol.48, N°2, pp.232-246
- Stulz R. and Williamson R. (2003)**, “Culture, Openness, and Finance.” *Journal of Financial Economics*, Vol. 70, N°3, pp.313-349.
- Veblen T. (1909)**, “The Limitation of Marginal Utility”, *Journal of Political Economy*, N°17, pp.620-636.
- Voigt S. (1998)**, “Making Constitutions Work: Conditions for Maintaining the Rule of Law” *Cato Journal*, Vol.18, N°2, pp.191-208.
- Walliser B.(2003)**, «Théorie des Jeux et Institutions», *Cahiers d’Economie Politique*, Vol.1, N°44, pp.165-179.
- Wantchekon L. (2002)**, "Why do Resource Dependent Countries have Authoritarian Governments?" *Journal of African Finance and Economic Development*, Vol.5, N°2, pp.57-77.
- Weber M. (1958)**, *The Religion of India*. Free Press.
- Williamson O. (1993)**, “Transaction cost Economics and Organization Theory” *Industrial and Corporate Change*, Vol.2, N°2, pp.107-156.
- Williamson O. (2000)**, “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead” *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, N°3, pp. 595-613.