

Université Abderrahmane Mira de Bejaia
Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion
Département des sciences économiques



MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de
MESTER EN SCIENCES ECONOMIQUE
Option : Economie de Développement et Gouvernance

INSTITUTIONS ET CROISSANCE ECONOMIQUE EN ALGERIE

Préparé par :

ABERKANE Hafid.

Dirigé par : ARHAB Baya.

Date de soutenance :

Jury :

Président :

Examineur :

Rapporteur :

Année universitaire : 2015-2016

Remerciement

Je tiens à remercier dans un premier lieu, ma promotrice madame ARHAB Baya, d'avoir accepté de diriger mon travail, de m'avoir soutenu et de m'avoir encouragé pour le mener à terme.

Je remercie mes parents qui m'ont toujours soutenu et m'ont souhaité le meilleure depuis tout enfant, je remercie aussi mon frère Arezki et ma sœur Massiva, et Faiza qui étaient d'une aide précieuse le long de ma vie.

Mes remerciements s'adressent à tous mes amis Younes, Yacine, Lakhdar qui ont contribués de prêt ou de loin, que sa soit aide en préparation ou de soutien morale, en particulier Mokrane Moky, qui m'a aider comme un binome.

Je remercie, enfin, les examinateurs qui auront à lire et à évaluer ce travail. Leurs remarques et critiques me permettront d'améliorer mes futurs travaux de recherche.

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE 1	4
Introduction.....	4
1- L'émergence de l'institutionnalisme	4
1-1 L'école historique allemande.....	5
1-2 L'institutionnalisme américain.....	7
1-3 L'environnement institutionnel.....	12
2- La nouvelle économie institutionnelle et l'institutionnalisme contemporain.	15
2-1 Les institutions comme mode d'organisation efficient des interactions économiques.....	15
2-2 Histoire, institutions et théorie des jeux.	17
3- Approche théoriques des institutions	20
3-1 Définition des institutions.....	21
3-2 L'émergence et l'évolution des institutions.....	22
3-3 L'application des institutions.....	25
Conclusion.....	26
CHAPITRE 2	27
Introduction.....	27
1- Les principales sources de croissance économique	28
1-1 Le rôle de la géographie.....	28

1-2 Commerce et croissance économique.....	30
1-3 La contribution de l'innovation dans la croissance économique.....	31
2- Le rôle des institutions dans la croissance économique	34
2-1 Les institutions, clé de la performance économique.....	34
2-2 Les institutions telles qu'une structure d'incitations.....	35
2-3 Les institutions comme système de croyances partagées.	37
3- Comment les institutions agissent-elles sur la croissance économique.....	39
3-1 L'impact institutionnel sur les coûts de transaction.....	39
3-2 Des institutions pour la réduction des coûts de l'investissement privé.....	41
3-3 Autres impacts institutionnels sur l'économie.....	44
Conclusion.....	46
 CHAPITRE 3.....	 47
Introduction.....	47
1-Présentation de l'économie Algérienne.....	47
1-1 phases et évolution de l'économie algérienne.....	48
1-2 Le rôle du secteur public et privé dans l'économie.....	50
2- Bilan de l'économie algérienne depuis 62	52
2-1 L'économie algérienne apparait impure.....	52
2-2 Quel bilan pour l'Algérie depuis l'indépendance ?.....	53
3- Comment les institutions ont entravé le développement économique en Algérie.....	55

3-1 Qualité et fonctionnement institutionnelle en Algérie.....	56
3-2 L'enseignement supérieur faiblement inscrit dans l'économie algérienne....	58
Conclusion.....	62

CONCLUSION GENERALE.....	63
---------------------------------	-----------

BIBLIOGRAPHIE

INTRODUCTION GENERALE

Expliquer les écarts de croissance et de développement entre pays constitue l'une des tâches centrales des économistes. Selon les propos mêmes de Robert E. Lucas (1988), depuis le milieu des années 80, les économistes ont fortement progressé dans leur compréhension des mécanismes de croissance. Les modèles de départ qui étaient très théoriques et concernaient une croissance auto entretenue et un progrès technologique endogène ou ce type de croissance essaie de la comprendre, en étudiant les facteurs «proxys de la croissance» qui se réfère au revenu correspond à l'accumulation du capital physique, l'accumulation du capital humain et la croissance de la productivité, ainsi ont été remplacés par des tentatives d'expliquer la grande variété des expériences de croissance économique.

Cependant le PIB/habitant dépendent des ressources initiales (Travail, Capital physique, Capital humain) et de la manière dont sont utilisées ces ressources (productivité), mais l'accumulation du capital et de la croissance de la productivité étant endogènes, ces modèles ne permettent pas d'analyser structurellement la croissance, car les relations de causalité sont incertain et de relations de causalité inverse sont possible. Ces modèles n'expliquent pas non plus pourquoi certaines sociétés parviennent à accumuler et à innover plus vite que les autres.

Les économistes ont donc recherché les causes fondamentales sous-jacentes : les déterminants "profonds". Ainsi trois déterminants de la croissance, sont identifiés en particulier ; le premier c'est la géographie à laquelle Certains économistes, comme Jeffrey Sachs et Jared Diamond, attribuent un rôle dominant, ainsi le rôle des ressources naturelles et de l'environnement paraît en effet évident et direct. La géographie peut aussi jouer un rôle essentiel dans les taux de mortalité (santé), sur les coûts de transport, ainsi que le potentiel de diffusion de nouvelles technologies développées dans d'autres régions. Par conséquent, la géographie influe sur la productivité agricole, la possession de matières premières et la qualité des ressources

humaines. Le commerce est le deuxième déterminant identifié, et considéré comme étant le moteur de la croissance de la productivité et du revenu, c'est un thème très discuté parmi les économistes (Dollar et Kray ou Sachs et Warner), mais à ce jour non tranché. Les effets du commerce sur la croissance sont variables selon les situations des pays. L'ouverture peut avoir des effets positifs s'il existe des externalités technologiques et effets d'apprentissage. Les flux de capitaux peuvent aussi avoir des effets bénéfiques s'ils vont des pays riches vers pays pauvres et génèrent des externalités de gestion et de technologie. Cependant, il faut noter que beaucoup de pays, tels l'Inde et la Chine, ont connu une croissance économique rapide et une réduction de la pauvreté, grâce à leurs échanges et à l'ouverture de leurs économies pour le monde extérieur qui a atteint 38% en 2003 contre 5 % en 1979 en termes d'exportations.

En fin le rôle des institutions est de plus en plus évoqué (Douglass North, Dani Rodrik ou William Easterly 1998), comme élément clé pour la croissance, notamment, sous les aspects : protection des droits de propriété, structures de réglementation, qualité et l'indépendance de l'institution judiciaire et compétence bureaucratique. C'est ainsi un grand nombre d'études économiques réalisées ces dernières années suggèrent que les institutions sont vitales pour le développement et la croissance économiques. Se fondant sur le PIB par habitant comme mesure du développement économique, les économistes constatent en général que les écarts internationaux (les revenus annuels par habitant allant d'une centaine de dollars seulement dans certaines régions subsahariennes à plus de 40.000 dollars dans certaines économies avancées) sont étroitement liés à des différences dans la qualité des institutions. Une étude du FMI fait le point sur les récents travaux consacrés à l'influence des institutions sur trois dimensions des résultats économiques (niveau de développement, croissance et instabilité de la croissance) et cherche à faire avancer le débat grâce à une nouvelle analyse empirique. Ses auteurs tentent en particulier d'estimer la solidité empirique de ces relations, les répercussions potentielles des améliorations institutionnelles sur le revenu et la croissance dans différentes régions, ainsi que le rôle de la politique économique dans le renforcement des institutions et, plus généralement, à l'appui de meilleurs résultats économiques.

C'est alors que nous allons essayer de comprendre le rôle des institutions dans le blocage de la croissance en Algérie, sachant que d'un point de vue géographique, l'Algérie est un vaste pays et le plus grand en Afrique avec ses diverses ressources naturelles (hydrocarbures, énergie solaire) et un climat variant dans les quatre coins du pays. Sans remettre en cause aussi la ressource humaine qu'elle détient, ainsi sa population est principalement constituée de près de 70% de moins de 25 ans, le considérant comme étant un

peuple jeune, motivé et créatif, qui peut certainement apporter une croissance et un développement à ce pays. Malgré cela la croissance économique en Algérie demeure faible et dépendante des ressources naturelles (rente pétrolière). Et depuis l'échec de la stratégie d'industrialisation dans les années 1970, aucune politique efficace n'a été menée pour construire une économie diversifiée et indépendante des hydrocarbures.

Le long de cette thèse, nous aborderons la question du rôle des institutions, et son impact sur le développement et la croissance économique, et cela pour plusieurs raisons. D'abord nous considérons les institutions comme un nouvel outil d'analyse qui nous permettra de comprendre certains problèmes des économies en développement. Ces problèmes n'ont pu être expliqués par les anciens outils d'analyse notamment néoclassiques. Ensuite il y a peu d'économistes algériens qui se sont intéressés à la problématique des institutions malgré les nombreux rapports des organisations internationales qui ont traité divers aspects de cette question notamment celui portant sur le climat des affaires et l'investissement en Algérie.

Ainsi, pour l'étude de la relation entre les institutions et la croissance en Algérie nous répondrons aux questions, comment les institutions ont entravé la croissance et le développement ?, et pourquoi l'Algérie n'arrive toujours pas à se développer correctement ? ou bien la faute revient-elle à la qualité ou carrément au carences (absences) institutionnelles ?

CHAPITRE 1

Plan du chapitre

Introduction

1- L'émergence de l'institutionnalisme.

1-1 L'école historique allemande.

1-2 L'institutionnalisme américain.

1-3 L'environnement institutionnel.

2- La nouvelle économie institutionnelle et l'institutionnalisme contemporain.

2-1 Les institutions comme mode d'organisation efficient des interactions économiques.

2-2 Histoire, institutions et théorie des jeux.

3- Approche théoriques des institutions.

3-1 Définition des institutions.

3-2 L'émergence et l'évolution des institutions.

3-3 L'application des institutions.

Conclusion

Bibliographie du chapitre

CHAPITRE 1

LA PENSEE INSTITUTIONNELLE

L'institutionnalisme est un courant de pensée spécifiquement américain. Il est né aux États-Unis à l'extrême fin du XIX^e siècle, avec l'œuvre célèbre de Thorstein Veblen (1857-1929) *The Theory of Leisure Class*, parue en 1899. Il se poursuit d'abord avec les travaux de ce même auteur sur le capital et les ingénieurs, avant et après la première guerre mondiale. Dans l'entre-deux-guerres, John R. Commons (1862-1945) reprend de Veblen le principe d'une analyse commune de la vie économique et des institutions qui conditionnent la vie en société dans deux grands ouvrages *Legal Foundations of Capitalism*, publié en 1924 et l'explicite : *Institutional Economics ; its Place in Political Economy*, qui paraît en 1934. Après la seconde guerre mondiale, plusieurs courants institutionnalistes succèdent à l'œuvre de ces deux auteurs, considérés aujourd'hui comme les fondateurs, avec leurs élèves, de l'institutionnalisme économique. Des New Institutional Economics sont développés à travers l'œuvre d'Oliver E. Williamson qui utilise les mêmes catégories analytiques d'institutions et de transactions que Commons. Mais celles-ci sont seulement ajoutées à la thématique de l'école classique de l'économie politique. Les institutions n'y figurent que dans leur rôle de résolution des conflits d'intérêts. Elles ne sont pas au centre même de l'analyse. Plus authentiquement dans la suite des œuvres de Veblen et de Commons, les travaux de Douglas North forment l'arrête d'un courant néo-institutionnaliste. Au cours de ce chapitre nous allons aborder les diverses pensées institutionnelles avec l'école allemande et l'institutionnalisme américain et leurs histoires, ainsi l'évolution des institutions et leurs applications.

1. L'émergence de l'institutionnalisme :

L'école historique allemande (EHA) et l'institutionnalisme américain (IA) sont deux écoles de pensée qui atteignent leur apogée respectivement à la fin du 19^{ème} siècle en Allemagne et dans les années 1920 aux Etats-Unis. Bien qu'étant le produit d'influences philosophiques et culturelles très différentes, elles se rejoignent sur de nombreux points, à

commencer par leur critique de l'économie marginaliste et leur mise en avant de l'importance des institutions.

1.1 L'école historique allemande :

L'EHA prend racine en Allemagne vers la fin de la première moitié du 19^{ème} siècle, Depuis Schumpeter (1954), généralement on peut distinguer trois générations au sein de ce courant : l'ancienne, la jeune et la plus jeune école historique. En décompte de certaines intuitions, l'ancienne école historique, emmenée notamment par Wilhelm Roscher (1817-1894), n'a jamais pu parvenir à développer une véritable analyse économique des institutions. De plus, si sa critique de l'économie classique de l'époque est partiellement fondée, elle se repose sur un empirisme que l'on peut aujourd'hui qualifier de hautement naïf. La jeune école historique, menée par Gustav Schmoller (1838-1917), a partiellement corrigé ce défaut. Personnage très influent dans le milieu académique allemand jusqu'à sa mort, Schmoller est d'abord connu pour la controverse qui l'a opposé pendant près de deux décennies à l'économiste autrichien Carl Menger, appelée « querelle des méthodes » car portant sur des questions méthodologiques, lui a permis de réaffirmer les positions de l'ancienne école historique tout en les amendant. Au-delà, Schmoller peut à bien des égards être considéré comme le premier économiste institutionnaliste, comme en attestent certains développements de son volumineux *Principes d'économie politique* (1908)¹, ouvrage dans lequel il ne cesse de souligner l'importance des normes sociales, des coutumes et du droit dans les phénomènes économiques. L'économie institutionnelle de Schmoller a de nombreuses facettes que l'on ne peut développer. Néanmoins, on peut noter que l'une des convictions profondes de l'économiste allemand était la nécessité de prendre en compte toutes les dimensions du comportement humain et ainsi de dépasser la vision étroite de l'homme économique comme étant uniquement motivé par son intérêt personnel. Ainsi que l'écrit Schumpeter (1954)² :

« Schmoller faisait profession d'étudier toutes les facettes d'un phénomène économique ; Partant, toutes les facettes du comportement économique et non pas seulement la logique économique de ce comportement ; partant, l'ensemble des motivations humaines telles

1-Schmoller G. (1905-08), *Principes d'économie politique*, 5 vol., V. Giard & E. Brière, Paris. Repris par Hédoïn, Cyril (2011)

2-Schumpeter J.A. (1954), *Histoire de l'analyse économique*, Paris [2004]. Repris par Hédoïn, Cyril (2011)

qu'elles se manifestent historiquement, les motivations économiques ne comptant pas plus que les autres, pour lesquelles on recourait au qualificatif d' « éthique », probablement parce qu'il paraît mettre en valeur les composantes supra-individuelles » (Schumpeter 1954, III, pp. 92)

L'objectif de Schmoller était de saisir l'influence causale des facteurs éthiques sur les comportements économiques et plus largement sur la sphère économique dans son ensemble. Il précise à cette fin le statut de la « causalité psychologique » à laquelle il confère la même valeur qu'à la causalité mécanique (Schmoller 1905-08). Selon lui, les facteurs éthiques s'expriment notamment au travers des préférences des agents et se matérialisent dans les institutions sociales telles que la coutume et la loi : ce sont donc ces institutions, qui encadrent les activités économiques, qui sont déterminantes. Par institution, Schmoller (1905)¹ désigne :

« Un arrangement pris sur un point particulier de la vie en communauté, servant à des buts donnés, arrivé à une existence et à un développement propres, qui sert de cadre, de moule à l'action des générations successives pour des centaines ou des milliers d'années : la propriété, l'esclavage, le servage, le mariage, la tutelle, le marché, la monnaie, la liberté industrielle, voilà des exemples d'institutions. Il s'agit donc pour chaque institution, un ensemble d'habitudes et de règles de la morale, de la coutume et du droit, qui ont un centre ou un but en commun, qui se tiennent entre elles, qui constituent un système, qui ont reçu un développement pratique et théorique commun, qui, solidement enracinées dans la vie de la communauté, sont comme une forme typique ne cessant d'attirer dans son cercle d'action les forces vivantes ». (Schmoller 1905-08, I, pp.149-150)

Une institution est donc un mode d'organisation durable des interactions économiques, produit par un arrangement tacite ou explicite et validé par un certain nombre d'individus. On note aussi que pour Schmoller, il y a une forme d'extériorité de l'institution. En d'autres termes, il y a une autonomisation des règles et des normes par rapport aux individus.

1-Schmoller G. (1905-08), *Principes d'économie politique*, Giard & E. Brière, Paris. Repris par Hédoïn, Cyril (2011)

Chaque institution est un système d'habitudes et de règles, que ces dernières soient morales, coutumières ou juridiques. Dans les termes de l'acteur, on comprend également qu'une institution a pour propriété d'engendrer des actions et des comportements qui la renforcent. Elle a une propension à l'auto-renforcement. Pour le penseur de l'EHA, chaque économie nationale va se caractériser par ses propres institutions. Schmoller rompt en même temps avec toute forme de naturalisme marchand : le marché est une institution dont le fonctionnement dépend lui-même des autres institutions qui l'entourent. Plus fondamentalement encore, Schmoller conteste radicalement l'idée qu'il existerait une quelconque organisation naturelle des échanges et des relations économiques : toute économie est le produit de contingences techniques et institutionnelles qui la rendent spécifique par rapport à toutes les autres. Le seul point commun à toutes les économies est la fonction qu'elles remplissent : permettre la production et la circulation de richesses. Mais les modalités d'organisation diffèrent considérablement dans le temps et l'espace. La toute jeune école historique, représentée notamment par Werner Sombart et Max Weber, reprendra les thèmes développés par Schmoller. Ces derniers auteurs produiront tous deux une importante analyse socio-économique et historique du capitalisme dit « moderne » ou « rationnel », de son émergence et de son développement. Ici encore, et bien que Max Weber ne soit traditionnellement pas associé à l'institutionnalisme en économie, le concept d'institution s'avérera central dans les réflexions proposées par les deux auteurs. C'est toutefois essentiellement aux Etats-Unis que la pensée institutionnaliste va poursuivre son développement à partir du début du 20ème siècle.

1.2 L'institutionnalisme américain :

La seconde moitié du 19ème siècle est marquée par l'influence grandissante des Universités allemandes en sciences sociales et en philosophie. L'Allemagne accueille ainsi à cette époque de nombreux étudiants étrangers qui viennent notamment suivre les enseignements des économistes allemands. C'est par ce biais qu'un certain nombre d'économistes américains ayant fait une partie de leurs études en Allemagne vont importer des éléments de la pensée historiciste aux Etats-Unis et la transmettre à leur tour à leurs étudiants. La naissance de l'école que l'on appellera plus tard « institutionnalisme américain » est toutefois le fait d'un auteur *iconoclaste*, certes lecteur attentif de Schmoller et Sombart, mais dont l'inspiration est loin de s'arrêter à l'historicisme allemand : Thorstein Veblen

(1857-1929). Veblen publie en 1898 un article généralement considéré comme le moment fondateur de l'institutionnalisme américain, « Why Is Economics Not an Evolutionary Science ? »¹ Veblen (1898) y développe une critique féroce de l'économie marginaliste dont la domination commençait alors tout juste à s'affirmer. Il estime notamment que la principale erreur de la théorie marginaliste vient de sa conception de la nature humaine qui ignore les apports récents (pour l'époque) de la psychologie et de l'anthropologie. L'approche marginaliste repose sur une conception « *hédoniste* »² de l'individu, un individu isolé aux préférences prédéfinies et qui réagit de manière mécanique aux stimuli externes provenant de son environnement direct. Ce célèbre passage de l'économiste (1898) est particulièrement révélateur :

« La conception hédoniste de l'individu est celle d'un calculateur instantané des peines et des plaisirs, oscillant tel un globule homogène de désir de bonheur sous les impulsions fournies par des stimuli et qui le font se déplacer tout en le laissant intact. L'individu hédoniste n'a ni antécédent ni conséquent. Il est un atome isolé en équilibre stable jusqu'à ce que des forces externes le déplacent dans une direction ou une autre. S'imposant de lui-même dans l'espace, il tourne sur son axe spirituel jusqu'à temps que le parallélogramme des forces l'emporte pour lui faire suivre une trajectoire prédéfinie. Quand la force de l'impact s'en est allée, il retourne au repos, tel un globule de désir comme avant » (Veblen 1898, pp. 73-74)

L'économiste américain développe dans son article de 1898 un véritable programme de recherche dans lequel il propose de concevoir l'économie comme la science de l'évolution concomitante des institutions socioéconomiques et du comportement. A ce titre, Veblen enjoint l'économie à prendre le tournant de la révolution darwinienne pour devenir une véritable science « post-darwinienne », c'est-à-dire prenant en compte le fait que les phénomènes économiques sont le résultat d'une évolution cumulative, indéterminée et contingente des institutions. Ainsi il n'hésite pas à parler d'un processus de « sélection naturelle des institutions ».

1-Veblen T (1898). "Pourquoi est - économie pas une science évolutionniste" Le Quarterly Journal of Economics Volume 12, cité par Guéry Alain (2001).

2-**HEDONISTE** : Motivation de l'activité économique par la recherche du maximum de satisfaction par le minimum d'efforts.

Dans plusieurs ouvrages publiés entre 1900 et 1920 (notamment Veblen 1899 ; 1904 ; 1914), il va mettre en application son programme de recherche en élaborant une véritable théorie de l'évolution culturelle assise sur une théorie du comportement économique. Veblen considère que les comportements individuels sont déterminés par deux forces majeures : les instincts et les habitudes. Les instincts sont des prédispositions comportementales génétiquement héritées tandis que les habitudes sont socialement acquises. Les habitudes dominantes s'agrègent sous forme d'institutions, ces dernières se définissant ainsi comme « les modes de vie et de pensée dominants » dans une société. Dans son ouvrage célèbre *Théorie de la classe de loisir* (1899)¹, Veblen documente la manière par laquelle, dans le capitalisme américain de la fin du 19^{ème} siècle, l'institution de la classe de loisir va promouvoir certaines habitudes d'action et de pensée débouchant sur des comportements de consommation ostentatoire, y compris chez les individus n'appartenant pas à la classe de loisir. Dans *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts* (1914)², il proposa une analyse de l'évolution des institutions des économies occidentales. Il indique que l'évolution des sociétés occidentales se caractérise par un abandon progressif des habitudes de pensée « animistes », qui se matérialisent dans des comportements fondés sur des croyances irrationnelles et la pensée magique, au profit d'habitudes « factuelles » qui au contraire favorisent des comportements basés sur le calcul, la mesure quantitative et le raisonnement scientifique. Cette évolution conduit inévitablement à un changement au niveau des institutions encadrant la société. D'après Veblen, ce changement est essentiellement impulsé par le développement de la technologie. La révolution industrielle marque ainsi l'entrée dans « l'ère des machines ». La technologie va sélectionner, dans le cadre d'un processus darwinien, les institutions et les habitudes « rationnelles », c'est-à-dire promouvoir les comportements les plus adaptés aux nouvelles opportunités offertes par les machines en termes de précision quantitative. La technologie est ainsi chez Veblen à la base d'un véritable processus de rationalisation, Malgré tout, certains résidus des habitudes animistes persistent. L'exemple le plus significatif selon Veblen est celui de la propriété privée qui débouche notamment sur ce qu'il appelle l'institution du « propriétaire absent » : les propriétaires des entreprises qui ne sont intéressés que par le rendement financier et non par l'activité de leur entreprise. L'économiste américain ne pensait toutefois que le processus de rationalisation

1-Veblen T. (1899), *Théorie de la classe de loisirs*, Gallimard, Paris 1978, cité par Guéry Alain (2001).

2-Veblen T. (1914), *The Instinct of Workmanship, and the State of the Industrial Arts*, Cosimo Classic, New York 2006.

impulsé par la technologie devait à terme conduire à la disparition des derniers vestiges du capitalisme pour permettre la mise en place d'une « république des ingénieurs ».

Si Veblen est le fondateur de l'institutionnalisme américain, ce dernier ne va définitivement s'imposer qu'à partir des années 1920, suite aux contributions de plusieurs économistes revendiquant explicitement l'héritage véblénien : Wesley Clair Mitchell, John R. Commons ou encore Clarence Ayres. Parmi ces auteurs, John Commons (1862-1945) est certainement la figure la plus importante dans la mesure où il est celui qui a poussé le plus loin son effort de théorisation de l'institutionnalisme. Elève de Richard T. Ely, l'un des économistes américains qui a été suivre au 19^{ème} siècle les enseignements de l'école historique allemande, Commons a eu un parcours atypique. Il n'obtient un poste académique qu'à l'âge de 41 ans et va activement participer à la mise en place de plusieurs législations dans l'Etat du Wisconsin.

L'essentiel des travaux académiques de Commons est de nature empirique, débouchant sur des massifs historiques portant notamment sur la sphère du travail aux Etats-Unis. Ce n'est que tardivement que Commons tente de généraliser et de théoriser ses réflexions, d'abord avec *Legal Foundations of Capitalism* (1924)¹ et surtout ensuite avec *Institutional Economics* (1934)². Il publie ainsi son principal ouvrage théorique en 1934, à l'âge de 72 ans, alors qu'il a à son actif une quantité considérable d'études empiriques et historiques. Le projet d'*Institutional Economics* est clairement de parvenir à une systématisation théorique des nombreux éléments empiriques que Commons a pu accumuler au cours de ses recherches. Alors l'auteur procède à une lecture instrumentale de l'histoire de la pensée économique dans laquelle il réinterprète un certain nombre d'auteurs, économistes (Smith, Menger), philosophes (Locke, Hume, Peirce) ou juristes (Blackstone) pour construire son cadre d'analyse. Cet ouvrage développe tout un ensemble de concepts plus ou moins idiosyncrasiques³, dont pour certains on ne trouve pas de trace dans les écrits d'autres auteurs : transaction, institution, valeur raisonnable, « futurité », going concern, working rules, etc... Comme il l'annonce explicitement, il s'agit pour Commons de « réunir l'économie, le droit et l'éthique », c'est-à-dire de comprendre comment les sphères

1-Commons J.R. (1924), *Legal Foundations of Capitalism*, Transaction Publishers, New Brunswick and London 1995. Cité par Guéry Alain (2001).

2-Commons J.R. (1934), *Institutional Economics. Its place in Political Economy*, Transaction Publishers, New Brunswick and London, 2 vol. 1990. cité par Guéry Alain (2001).

3- idiosyncrasiques : Manière d'être particulière à chaque individu qui l'amène à avoir tel type de réaction, de comportement qui lui est propre.

économiques, politique/juridique et morales interagissent entre elles. Plus précisément, il posa alors la question des modalités de la formation d'un ordre régulant les interactions économiques au sein de la société. C'est là l'objectif de l'économie institutionnelle dont il se fait le porteur : comprendre comment l'action collective parvient à encadrer l'action individuelle et à contenir les inévitables conflits devant survenir. Les institutions jouent un rôle fondamental dans ce cadre. Commons les définit comme « l'action collective dans le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuelle » (1934). Elles correspondent à un continuum allant de la forme la plus informelle, la coutume, à la forme la plus formelle que Commons baptise *going concern* qui correspond à tous les types d'organisations.

Les institutions ont la fonction fondamentale de définir les droits et les devoirs de chacun des individus afin de permettre la satisfaction du préalable nécessaire à toute action pour un individu : la sécurité des anticipations. Ce préalable, Commons le nomme *principe de futurité*. En sécurisant les anticipations, les institutions permettent à chacun d'agir dans la mesure où il est possible d'avoir une confiance raisonnable dans la validité de nos anticipations et croyances. Tout au long de son œuvre, Commons insiste sur une forme institutionnelle particulière d'institutions, le droit. Il met plus particulièrement en avant l'importance de la "common law" et le rôle joué par la jurisprudence de la Cour Suprême américaine. Dans *Legal Foundations of Capitalism (1924)*¹, Commons défend ainsi la thèse que le développement du capitalisme aux Etats-Unis à partir du 19ème siècle a été impulsé par plusieurs décisions de la Cour Suprême menant à une redéfinition du concept de propriété et à la reconnaissance notamment de la propriété intangible. Cette dernière a induit un élément nouveau : la possibilité de s'acquitter de ses dettes et donc le rejet de l'idée de la dette perpétuelle. Il s'agit là pour Commons d'une étape fondamentale dans l'émergence du capitalisme dans la mesure où elle va d'une part, conduire à l'abolition de l'esclavage et au développement du travail libre et d'autre part, permettre le développement de ce qu'il appelle les « *transactions de marchandage* » (bargaining transactions).

Les transactions de marchandage correspondent aux situations d'échange standard se déroulant sur un marché, dans lesquelles les individus sont placés sur un pied d'égalité au niveau juridique et négocient le transfert de droits de propriété sur des choses physiques. Elles prennent donc place au sein du marché. Leur développement est concomitant à l'émergence

1-Commons J.R. (1924), *Legal Foundations of Capitalism*, Transaction Publishers, New Brunswick and London 1995. Cité par Guéry Alain (2001).

du capitalisme. Toutefois, Commons considère que ces interactions marchandes sont loin d'être les seules, y compris au sein d'un système capitaliste. Il distingue ainsi à leur côté les transactions de direction (managériales transactions) et les transactions de répartition (rationing transactions). Les premières mettent en jeu un rapport hiérarchique dont l'objet est la création de richesses par le biais d'une activité productive. Un rapport d'autorité s'installe en raison d'une asymétrie hiérarchique : il s'agit pour l'essentiel de la relation salariale par laquelle un individu accepte de se soumettre à l'autorité d'un autre dans l'optique future de produire. Les secondes impliquent également une asymétrie juridique entre les participants, mais ici le supérieur est une entité collective dépositaire d'une forme de souveraineté alors que les inférieurs sont des individus. C'est au travers de ces relations que se négocient les règles et l'ordre collectif chargés d'encadrer et de réguler les actions individuelles. Les transactions de répartition ont une importance particulière dans la mesure où elles consistent en des négociations avec le pouvoir législatif et le pouvoir juridique. Ces derniers ont ainsi le pouvoir de « fixer les règles du jeu » ou, selon les termes de Commons, de mettre en place une « sélection artificielle » des institutions. Les années 1930 constituent l'apogée du courant institutionnaliste américain. Après Commons, de nombreux auteurs ont perpétué ce courant de pensée qui est d'ailleurs toujours vivant aux Etats-Unis. L'institutionnalisme américain a toutefois fortement décliné à partir des années 1940 sous l'effet conjugué de nombreux facteurs (montée du keynésianisme, tournant positiviste de la science économique, etc.). Au milieu du 20^{ème} siècle, c'est plutôt avec l'œuvre de l'économiste hongrois Karl Polanyi (1886-1964) que l'institutionnalisme connaît un renouveau.

1.3 L'environnement institutionnel :

L'institutionnalisme peut être caractérisé schématiquement par une perspective historico- culturelle qui conduit à une conception large de l'économie et à une démarche holiste et dynamique, et par une philosophie pragmatique. Pouvoir et technologie en sont deux thèmes clés. L'apparition de l'institutionnalisme à la fin du siècle dernier, avec les travaux de Veblen et de Commons, correspond à un changement radical de paradigme, relativement à l'approche néoclassique (Gruchy, 1987)¹. Cette dernière cherche à expliquer le comportement des agents économiques dans un système statique et socialement neutre. L'institutionnalisme situe ce comportement dans un système économique intégré dans un contexte historique

1-GRUCHY (A.), 1987. - The Reconstruction of Economies. An Analysis of the Fundamentals of Institutional Economies. New York, Greenwood Press, p173 .

et social. Pour les institutionnalistes, un système économique se définit en tant que procès dynamique, produit historico-culturel. Les influences de Marx et de l'école historique allemande, bien que récusées par certains (Mayhew, 1987)¹, semblent claires. La perception des sociétés et des cultures en tant que systèmes évolutifs est confortée au XIX siècle par la révolution darwinienne et les travaux des premiers anthropologues. Est ainsi reconnu que les valeurs morales, le droit les usages, sont propres à chaque culture. Veblen, pénétré des résultats des recherches anthropologiques, transforme alors l'idée de darwinisme social pour jeter les bases d'une perception du procès de changement culturel et social en termes non téléologiques², faisant œuvre pionnière en tant qu'anthropologue économiste étudiant sa propre société (Mayhew 1987). Cette dimension sociale et culturelle conduit à percevoir l'économie et la société comme un ensemble organique, l'explication d'un problème économique nécessitant ainsi une référence aux secteurs non économiques de la société. Le concept d'homo œconomicus (*homme économique*) est remis en cause ; que les agents économiques puissent rechercher une utilisation efficace des ressources rares n'est pas nié, mais les institutionnalistes rappellent que le comportement économique est déterminé, au-delà de la seule raison individuelle, par un jeu de forces culturelles et sociales.

Dès lors que sont envisagées les deux facettes - individuelle et sociale - du comportement économique, l'individualisme inhérent à l'approche néo-classique est également rejeté. Alors que l'individu est pour la théorie néo-classique un décideur autonome, l'institutionnaliste voit en lui le membre d'un groupe d'intérêts. Un système économique est perçu comme un système de pouvoirs dans lequel l'État grand absent de l'analyse orthodoxe joue un rôle majeur en définissant les règles du jeu. L'économie dominante, néoclassique, pour laquelle les unités économiques s'adaptent passivement à l'environnement économique, ignore la capacité des agents à manipuler le système politico-économique dans leur intérêt (Grossack, Loescher, 1980)³. Les institutionnalistes en viennent ainsi à dépasser la base néoclassique l'acceptation d'une structure des droits et d'une répartition donnée des richesses, qui conduit à percevoir les avantages et les coûts comme naturels et non comme dérivés de la répartition des droits pour s'interroger sur les conditions d'apparition de cette structure et sur son devenir possible. Pour eux, l'économie est définie comme un univers de relations humaines. La conception substantive qu'ils ont de la science économique c'est

1-Mayhew (A.), 1987. - The Beginnings of Institutionalism. *Journal of Economic Issues*, 21-3 : 971-998.

2-**Téléologiques** : est une doctrine visant l'explication des phénomènes par l'intervention d'une cause finale ; un phénomène A sera expliqué par la nécessité d'une cause finale postérieure B.

-GROSSACK (I.), LOESCHER (S.), 1980. - Institutional and Mainstream Economies: Choice and Power as the Basis for a Synthesis. *Journal of Economic Issues*, 14-4 : 925-936.

l'étude des procès qui fournissent les biens et services demandés par la société, va donc plus loin que celle, dite formelle, retenue par l'orthodoxie dominante qui limite le champ d'analyse de l'économiste à l'allocation des ressources rares à des fins multiples. Les institutionnalistes, eux, sont moins concernés par cette allocation statique que par l'organisation et les mécanismes de contrôle de l'économie, éléments considérés comme donnés, comme «boîtes noires », par le courant orthodoxe. Le concept d'institution diffère de la simple notion d'organisation : les institutions sont définies comme «un ensemble de relations entre individus, qui définissent leurs droits, leur exposition aux droits des autres, leurs privilèges et responsabilités» (Schmid1972)¹. Le marché, l'héritage, la propriété privée, sont ainsi des institutions. Pour les institutionnalistes, le changement technologique représente un élément majeur de l'évolution des systèmes économiques ; les facteurs démographiques, politiques, etc., ne sont pas ignorés mais sont considérés comme revêtant une moindre importance. Un autre champ de réflexion lié à la question de la technologie concerne la relation entre les caractéristiques des biens produits et le type de rapports de production qui s'instaurent ; en d'autres termes, la Nature du produit n'est pas neutre vis-à-vis de l'organisation de la production (Schmid, 1987). Les concepts de «transaction» (processus de résolution de conflits) et d'externalité (effets induits) sont centraux dans les analyses institutionnalistes dans la mesure où l'économie est perçue comme un champ d'interactions humaines. Selon Wilber et Harrison (1978)², des holiste³, la partie est incompréhensible sans le tout, de systémique car elle pose que les parties forment un atout cohérent, d'évolutionniste car les changements dans le canevas des relations sont vus comme essence de la réalité sociale. Le terme d'holisme ne semble pas correspondre, lorsqu'il est employé dans la littérature institutionnaliste, au « holisme méthodologique » lorsqu'on désigne par là le fait que les actes des agents ne peuvent pas être expliqués par leurs intentions mais par les structures sociales dans lesquelles ces agents ne font que jouer des rôles préétablis. L'interactionnisme (prise en compte simultanée des intentions) semble mieux définir la démarche Institutionnaliste, qui rejette tant l'individualisme méthodologique que le déterminisme structurel absolu. Au même titre, le terme d'évolutionnisme peut prêter à confusion, dans l'acception retenue par les institutionnalistes, il ne se réfère pas à un quelconque déterminisme mais traduit un rejet

1-SCHMID (A.), 1972. - Analytical Institutional Economies: Challenging Problems in the Economies of Resources for a New Environment. *American Journal of Agricultural Economies*, 54-5 : 893-901.

2-WILBER (C.), HARRISON (R.), 1978. - The Methodological Basis of Institutional Economies: Pattern Models, Storytelling, and Holism. *Journal of Economic Issues*, 12-1 : 61-89. Repris par Hédoïn, Cyril (2011)

3-**holisme** : est l'idée selon laquelle les propriétés d'un système ne peuvent être déterminées ou expliquées à partir des seuls composants du système.

d'une étude statique des phénomènes économiques.

2. La nouvelle économie institutionnelle et l'institutionnalisme contemporain :

Dans son article "The Nature of the Firm" Ronald Coase (1937)¹ souligne que le marché ne saurait être considéré comme l'institution exclusive dans nos économies, Au moins une autre occupe une place préminente qui est l'entreprise. Dans le contexte théorique de l'époque, le marché est considéré comme une institution efficiente conduisant à des résultats socialement optimaux. Comment expliquer alors l'existence des entreprises ? La réponse de l'auteur repose sur l'idée de coûts de transaction : la réalisation d'une transaction marchande implique un certain nombre de coûts liés à la recherche d'un partenaire, à la négociation de l'échange et au contrôle de sa bonne réalisation. Lorsque ces coûts sont suffisamment importants, il peut alors devenir économiquement intéressant pour les parties en présence de substituer à la relation marchande une relation hiérarchique fondée sur un rapport d'autorité. Un tel type de relation est en effet susceptible d'économiser une partie des coûts de transaction. Cette idée fondatrice a été occultée pendant plus de 30 ans pour n'être redéveloppée qu'à partir des années 1970 par Oliver Williamson (1975 ; 1985)², donnant ainsi naissance à la nouvelle économie institutionnelle. Ce dont nous tenterons d'expliquer au cours de ce chapitre que les institutions sont comme un mode d'organisation et d'expliqué le lien entre la nouvelle économie institutionnelle et la théorie standard.

2.1 Les institutions comme mode d'organisation efficient des interactions économiques :

Les développements initiaux de la nouvelle économie institutionnelle (NEI) dans les années 1970 sont très éloignés de l'approche institutionnaliste des économistes allemands et Américains de la fin 19ème/début 20ème siècle. Bien qu'Oliver Williamson reprenne explicitement le concept de transaction de Commons (Williamson 1985), la perspective analytique adoptée est en tout point différent de celle de « l'ancien institutionnalisme ». En reprenant l'idée fondatrice de Coase, Williamson développe la théorie des coûts de transaction

1-Ronald Coase, "The Nature of the Firm," *Economica* 4 (November 1937): 386–405. Repris par Hédoin, Cyril (2011)

2-Williamson O.E, *the Economic Institutions of Capitalism*, Free Press 1985. Idem

Afin d'expliquer l'existence des multiples arrangements institutionnels adoptés par les agents économiques. Comme Coase, la théorie des coûts de transaction part de l'opposition entre marché et hiérarchie. La hiérarchie est un arrangement institutionnel qui permet l'économie des coûts de transaction en liant deux ou plusieurs individus par un rapport d'autorité. Williamson considère que les individus sont dotés d'une rationalité limitée qui rend impossible la mise en place de contrats parfaits prévoyant toutes les contingences. Par ailleurs, il est supposé que les individus sont opportunistes ; autrement dit, les agents tentent d'optimiser leurs gains, quitte à renier un engagement pris dans le passé. Le niveau des coûts de transaction est alors fonction de trois facteurs : l'incertitude qui entoure la transaction, la fréquence de ces transactions et la spécificité des actifs échangés. Les coûts de transaction sont d'autant plus élevés que l'incertitude, la fréquence et la spécificité des actifs sont importantes. Passé un certain niveau de coûts de transaction, il devient plus intéressant d'adopter un arrangement hiérarchique plutôt que marchand¹. Toutefois, la théorie des coûts de transaction va rapidement dépasser l'opposition marché/hiérarchie pour s'intéresser aux « formes hybrides », c'est-à-dire aux arrangements institutionnels combinant des éléments de marché et de hiérarchie (Ménard 2004)² : partenariats, alliances, franchises, joint-venture, etc. En dépit de son souci d'étudier le rôle des institutions et de son hypothèse de rationalité limitée, en rupture avec les hypothèses traditionnelles en économie, la théorie des coûts de transaction reste plus proche de la théorie économique standard que de l'institutionnalisme originel. Le fait que la théorie des coûts de transaction explique l'existence des divers arrangements institutionnels par leur efficacité en est l'illustration la plus notable. Dans l'analyse développée par Williamson, les institutions sont efficaces en toute circonstance dans le sens où elles permettent invariablement d'atteindre un arbitrage optimal entre les coûts de transaction et les coûts d'organisation induits par toute structure hiérarchique.

Les travaux de l'économiste américain Douglass North, tout du moins ceux allant des années 1960 aux années 1980, sont une autre illustration de cette conception des institutions comme solution efficace à un problème de coordination. Ces travaux, contrairement à ceux de Williamson, ne portent pas sur l'entreprise et la dualité marché/entreprise, mais sur le processus de développement économique. Il considère que la fonction première des institutions est de réduire l'incertitude. Les institutions sont ainsi des constructions humaines

1-Williamson O.E, *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press 1985. Idem

2-Ménard Claude, " l'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats " numéro spéciale des cahiers d'économie politique, n° 44 p 103-118, 2004. Idem

élaborées afin de limiter l'incertitude qui caractérise l'environnement dans lequel prend place l'action humaine. L'hypothèse de l'efficacité des institutions est fondée chez North sur un argument évolutionnaire : la concurrence économique induit un processus à l'issue duquel ne peuvent survivre que les formes organisationnelles et institutionnelles efficaces. C'est par exemple ainsi qu'il explique le déclin des formes associatives et coopératives d'organisations économiques ou encore le déclin de l'esclavage au profit du salariat. Ce faisant, l'auteur réactualise et adapte à l'analyse institutionnelle le même argument que celui mobilisé par Armen Alchian et Milton Friedman dans les années 1950 pour justifier l'hypothèse de maximisation du profit par les firmes.

2.2 Histoire, institutions et théorie des jeux :

Les liens étroits entre la nouvelle économie institutionnelle et la théorie économique standard expliquent l'importance du concept d'efficacité dans les travaux des années 1970 et 1980. Une intéressante évolution se produit toutefois au début des années 1990 : alors que l'économie institutionnelle incorpore de manière croissante la théorie des jeux, l'hypothèse d'efficacité est progressivement abandonnée et l'importance des contingences historiques reconnues. Les travaux de North eux-mêmes sont symptomatiques de cette évolution. Dans son ouvrage *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* publié en 1990¹, North retrace explicitement l'évolution de son approche, partie d'une hypothèse d'efficacité des institutions à une reconnaissance de la possibilité de la persistance d'institutions inefficaces ou au moins sous-optimales. Les institutions sont alors définies comme les « règles du jeu économique » ou encore :

« Les institutions sont parfaitement analogues aux règles du jeu dans le cadre d'un sport collectif. C'est-à-dire qu'elles consistent en des règles formelles écrites mais également en des codes typiquement non écrits sous-tendant et complétant les règles formelles, comme par exemple le fait de ne pas délibérément blesser le meilleur joueur de l'équipe adverse. Ainsi que cette analogie l'implique, il arrive également parfois que les règles formelles et les codes informels soient violés, induisant alors une sanction »². (North 1990, p. 4)

1-North D, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990. Cité par Guéry Alain (2001).

2-North D.C. *Structure and Change in Economic History*, Norton & Company, New York.1982. Idem

De manière générale, North décrit la structure institutionnelle comme un « échafaudage » construit par les humains pour remédier aux difficultés posées par l'irréductible incertitude et le caractère non supposé du monde social (North 2005). Ces règles ne sont pas nécessairement efficaces en raison de contingences historiques qui peuvent enfermer une économie dans une trajectoire institutionnelle sous-optimale. C'est l'idée de « dépendance au sentier » (path dependence) qu'il emprunte à la littérature sur l'évolution des technologies et qui résulte d'une volonté d'associer plus explicitement cadre théorique et analyse historique (North 2005) écrit :

« L'histoire compte. Elle compte non seulement parce que nous pouvons apprendre du passé, mais aussi parce que le présent et le futur sont connectés au passé du fait de la continuité des institutions de la société. Les choix d'aujourd'hui et de demain sont modelés par ceux du passé. Et le passé ne peut être rendu intelligible qu'en tant qu'histoire de l'évolution institutionnelle. Intégrer les institutions dans la théorie économique et dans l'histoire économique est une étape essentielle pour améliorer à la fois la théorie et l'histoire ». (North 1990, p 7).

La dépendance au sentier institutionnel renforce l'idée que « l'histoire importe ». Selon l'auteur, le changement institutionnel est un processus progressif et incrémental dont le sentier est essentiellement contraint par deux éléments (North 1990)¹: les rendements croissants et l'imperfection des marchés qui entraînent des coûts de transaction importants. Plus fondamentalement, le sentier du changement institutionnel est déterminé par l'interaction des Croyances et des institutions, lesquelles tendent par nature à se renforcer mutuellement (North 2005) :

« On comprend un peu mieux cette expression [de dépendance au sentier] si l'on admet que les institutions accumulées donnent naissance à des organisations dont la survie dépend de la perpétuation desdites institutions et qui s'efforceront donc d'empêcher leur modification. L'interaction des croyances, des institutions et des organisations au sein de la structure artéfactuelle totale fait de celle-ci un facteur fondamental de la continuité d'une société » (North 2005, p. 77).

1-NORTH D, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990. Repris par Hédoïn, Cyril (2011).

2-NORTH D.C. 2005, *Le processus du développement économique*, Editions d'Organisation, Paris. Idem

Selon l'économiste l'inertie du changement institutionnel est notamment le fait des contraintes informelles, à savoir les normes sociales et plus largement ce qu'il nomme « l'idéologie », c'est-à-dire un système de croyances. Si les contraintes formelles peuvent être aisément modifiées de manière intentionnelle, les contraintes informelles ont une évolution nécessairement lente. Or, le bon fonctionnement des règles formelles est subordonné au fait qu'elles puissent s'appuyer sur des institutions informelles qui les renforcent. Que le changement institutionnel soit en partie le fait d'actions entreprises volontairement par les individus ne change rien au fait que les rendements croissants et les modèles mentaux subjectifs, que se sont construits les individus à partir d'un cadre institutionnel donné, rendent le changement institutionnel nécessairement lent et dépendant du passé.

Les travaux de North vont ouvrir la voie à un ensemble d'analyse tentant d'articuler plus formellement une théorie des institutions assise sur la théorie des jeux et des études de cas historiques et empiriques. Le vocable d'analyse institutionnelle historique et comparative peut en donner une illustration à travers des analyses de Masahiko Aoki (2006)¹ et d'Avner Greif (2006)². Les travaux de ces auteurs ont en commun de se situer à un carrefour théorique et conceptuel qui les amène à faire un pont entre la théorie néoclassique et l'approche de « l'ancien institutionnalisme » américain. Leur particularité est d'articuler spécifiquement un cadre théorique précis et formel, fondé sur la théorie des jeux, et des analyses empiriques et historiques détaillées destinées à permettre la production de modèles théoriques adaptés au contexte historique étudié. Dans le cadre de la théorie des jeux, les institutions vont être définies comme des équilibres auto-entretenus où les croyances des agents sur les actions de chacun sont confirmées par les actions effectives. Cette définition conduit les deux auteurs à rejeter la perspective de North selon laquelle les institutions se définissent par leur fonction « la réduction de l'incertitude ». La fonction d'une institution peut ainsi être multiple (réduire l'incertitude, mais aussi permettre la domination d'un groupe sur un autre par exemple) mais elle se caractérise invariablement par une régularité de comportement : chaque agent anticipe le comportement des autres et agit en conséquence, et ces anticipations sont effectivement confirmées par les comportements de chacun. Cette perspective théorique permet d'éclairer les conditions d'existence d'une institution et aussi les mécanismes sous-jacents à son

1-Aoki M. (2006), *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Albin Michel, Paris. Repris par Hédoïn, Cyril (2011)

2-Greif A. (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy*, Cambridge University Press, Cambridge. Idem

évolution : même si elle est sous-optimale, une institution peut perdurer tant qu'elle parvient à générer les comportements qui entraînent sa propre reproduction. Pour cela, la seule condition est que les agents aient intérêt (au sens le plus large du terme) à adopter un comportement qui volontairement ou non renforce l'institution. Les analyses empiriques proposées par Greif (2006) montrent l'intérêt de cette approche. Dans son ouvrage *Institutions and the Modern Economy*¹, il s'intéresse aux institutions des économies européennes et du Maghreb au Moyen-âge. A partir d'une étude empirique très documentée, l'auteur montre que les marchands nord-africains se sont organisés dès le 11ème siècle en coalitions pour permettre le développement des échanges sur de longues distances. En raison de l'absence de l'Etat et de toute règle commerciale explicite et formelle, la constitution de coalitions va permettre le développement d'échanges basés sur un système de réputation et de sanctions multilatérales : lorsqu'un marchand s'estimait lésé dans le cadre d'une relation avec un autre marchand de la coalition, il en informait, preuves à l'appui, les autres marchands de la coalition. Ces derniers, en guise de mesure de rétorsion, renonçaient alors à travailler avec le marchand incriminé. A partir du moment où chaque marchand anticipe ce type de réaction, alors il est dans l'intérêt de chacun de respecter ses engagements et, ce faisant, de contribuer au maintien de la coalition. Les coalitions de marchands nord-africains étaient donc des exemples d'institutions auto-entretenues. A la même époque, en Europe, les institutions économiques qui vont se développer vont prendre une forme très différente. Les conditions historiques et surtout culturelles font que les échanges économiques impersonnels (c'est-à-dire entre agents n'appartenant pas à la même communauté et ne se rencontrant qu'une fois) vont se développer beaucoup plus rapidement. Le maintien de ces échanges va nécessiter le développement d'institutions telles que les guildes de marchands ou des juridictions communautaires qui vont poser les jalons pour l'instauration de l'Etat de droit quelques siècles plus tard.

3. Approche théoriques des institutions :

Le terme institution (institutum), du latin instituo (instituer, établir), désigne une structure d'origine coutumière ou légale, faite d'un ensemble de règles tourné vers une fin, qui participe à l'organisation de la société ou de l'Etat. Dans cette troisième section nous tenterons d'expliquer les divers points de vue des économistes sur le concept de l'institution, ses formes, son évolution et enfin son application.

3-1 Définition des institutions :

Pour donner une définition des institutions, les économistes se réfèrent à celle proposée par Douglass North (1994)¹. Ce dernier les définit de la manière suivante : « *les institutions sont les contraintes conçues par les humains et qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales* ». Il ajoute aussi que « *Les institutions sont constituées de règles formelles, des contraintes informelles et leur mise en application* ». Il distingue les institutions des organisations, et souligne que, les institutions sont les règles du jeu qui façonnent les interactions humaines dans la société et les organisations sont les acteurs du jeu. C'est un ensemble d'individus possédant le même objectif qui forment une organisation. Les organisations peuvent avoir différentes formes tel que les organisations politiques (les partis politiques, le sénat, les agences de régulation...), les organisations économiques (les entreprises publiques et privées, les syndicats...), et les organisations sociales (les associations sportives, les clubs, les mosquées,...).

L'auteur aussi s'appuie sur deux éléments importants : Les institutions formelles qui sont toutes les règles écrites, la constitution, les Règlements, les lois... Elles sont simples et précises et elles ne représentent qu'une petite part dans la structuration des actions humaines. Leur exécution doit être assurée par une entité, généralement l'état ou ses administrations. et les institutions informelles qui à leur tour occupent une grande place dans le façonnement des comportements humains. Elles intègrent la culture, la religion, les codes de conduite auto-imposés, les coutumes, les traditions l'idéologie... Contrairement aux règles formelles, les contraintes informelles sont beaucoup plus difficiles à cerner et surtout à leur exécution est assurée par des individus appartenant à un même groupe ou à une communauté. Selon North, pour pouvoir les définir comme la façon dont l'esprit humain fonctionne. Ainsi, l'héritage culturel (l'ensemble des croyances et des règles que les individus ont hérité des anciennes générations et les nouvelles expériences -liées à leur éducation et scolarité-acquises au fil du temps) est constitué de bonnes et de mauvaises institutions. Ces institutions influencent la manière dont ces individus font des choix. On peut distinguer deux catégories d'institutions : La première est celle des institutions politiques qui représente les lois, la constitution, la démocratie, les libertés politiques et civiles, les lois sur les élections,... Alors que la seconde est celle des institutions économiques qui englobe les institutions des droits de propriété, les contraintes institutionnelles qui régissent l'investissement privé et public, les

1-Douglass North, Institutions, 1991; The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1; publié par l'American association, p97, repris par SAMIRA Khendek (2012).

contrats commerciaux,...

Hodgson (2002)¹ définit les institutions comme :

« Un des systèmes durables de règles sociale établies pour structurer les institutions sociales,... Ainsi, la langue, la monnaie, les systèmes de poids et de mesure, les conventions commerciales, les bonnes manières à table, les entreprises et d'autres organisations sont tous considérés comme des institutions ».

On remarque qu'il existe une ressemblance entre les deux définitions précédentes. Il considère les organisations comme étant des institutions. Ainsi il pense qu'aucune explication est légitime car les institutions sont différentes des individus. Ils n'ont pas les mêmes caractéristiques, car les individus sont des êtres réfléchis contrairement aux institutions. Et la reproduction et la durée de vie des êtres humains est différentes de celles des institutions.

Pour, Commons (1924) définit les institutions comme :

« L'action collective dans le contrôle de l'action Individuelle, et ce sont des éléments importants pour garantir la sécurité des agents.»

Dans son livre « *Legal foundation of capitalism* »² (1924), Commons étudie la relation qui existe entre les lois et l'économie. Il souligne que le monde est caractérisé par la rareté de ressources liées à la propriété des choses. Cela entraîne des conflits d'intérêt entre les individus qui sont propriétaires et ceux qui ne le sont pas.

3-2 L'émergence et l'évolution des institutions :

Les néo-institutionnalistes sont en désaccord sur l'émergence des institutions. Ils se sont longtemps demandé si ce sont les institutions qui sont apparues en premier ou bien les individus. Certains économistes comme Menger, Andrew ou encore Schotter, pensent que les institutions émergent spontanément à partir des relations entre les individus. Ce qui veut dire que les institutions sont le résultat des interactions humaines. Ils prennent comme point de

1-Geoffrey-M.Hodgson, the evolution of institutions : An agenda for future research, 2002Constitutional PoliticalEconomy, Netherlands, p113 ; idem.

2-Rogers Commons, 1924; *Legal Foundations of Capitalism*, New York: Macmillan. Cité par SAMIRA Khendek (2012).

départ l'existence d'un ensemble d'individus qui par leurs choix rationnels font évoluer les institutions. Selon eux les individus influencent les institutions car ils sont impliqués dans l'évolution et le changement de ces dernières. D'autres économistes comme Alexander Field pensent que les individus ne peuvent pas interagir sans la présence de règles et normes préalables qui influencent leur comportement et guident ainsi leurs choix et motivations.

Selon Field, les économistes qui supposent que les institutions émergentes en premier, négligent le fait que les institutions présentes sont le résultat de l'évolution des institutions passées. Pour appuyer son hypothèse, Field se sert de la théorie des jeux dans l'explication des origines des institutions. Aussi, les individus ne peuvent communiquer sans la parole. En Angleterre le don de sang est gratuit et volontaire, mais Aux Etats-Unis, il existe un système mixte, d'une part les banques de « sang » dans lesquelles les donateurs offrent leur sang gratuitement, et un marché privé où l'offre de sang est accompagnée d'une contrepartie monétaire. La présence d'un seul marché de « donation de sang » en Grande Bretagne incite les personnes à donner leur sang pour aider les gens qui en ont besoin. Les individus ne se soucient donc pas de leur intérêt personnel, par conséquent le coût du sang est faible et le risque d'obtenir un sang contaminé est faible aussi. En revanche aux États-Unis la présence d'un marché privé « de sang » incite les plus démunis à vendre leur sang au lieu de l'offrir gratuitement. Ils sont ainsi prêts à mentir sur leur état de santé pour gagner de l'argent ¹.

Par conséquent, l'accumulation de quantité de sang entraîne un gaspillage et une augmentation du coût du sang et du risque de sa contamination. Les économistes néoclassiques ont refusé d'admettre l'existence des institutions. Selon eux, les coûts de transactions dans le marché sont nuls et par conséquent la présence d'institutions sans intérêt, après les économistes ont reconnu que le processus d'échange entraîne des coûts de transaction élevés et nuisibles pour l'investissement. Dans ce cas, la mise en place d'institutions aptes à réduire les coûts des échanges est primordiale. Les institutions ne sont pas apparues soudainement, mais elles ont évolué à travers le temps avec la progression du commerce mondiale. L'échange personnel caractérise les sociétés primitives dans lesquelles les individus vivaient essentiellement de l'agriculture. Il y'avait aussi des petits commerces dans les villages où l'échange se réduisait à un petit groupe de personnes qui se connaissaient mutuellement. Ces gens étaient donc liés par une relation de confiance qui a permis la

1-Samira Khendek (2012), mémoire de magistère "Le rôle des institutions dans la croissance économique dans les pays en développement". Université de Tlemcen.

création d'un réseau social facilitant les échanges. Dans cet environnement de confiance, les comportements d'opportunismes étaient rares. Par conséquent, les coûts de transaction étaient très faibles et les contraintes informelles comme « la confiance » suffisaient pour réguler les transactions économiques. En revanche, les coûts de production étaient élevés en l'absence de spécialisation et d'une technologie moderne. Par contre l'échange impersonnel caractérise les sociétés modernes où les marchés sont larges et que le commerce s'étend au-delà des frontières grâce au développement des moyens de transport (essentiellement les marins). Par conséquent, les échanges deviennent complexes et coûteux. Le secteur de transaction s'élargit, et donne apparition à deux types de coûts ; les problèmes d'agence dus à l'imperfection de l'information lors des échanges. Et les problèmes de négociation et du respect des contrats entre les personnes. L'augmentation de la taille des marchés et l'amplification des échanges a entraîné la spécialisation des producteurs et la division du travail. Ainsi l'activité économique s'est étendue à la manufacture, la construction des usines, et les services. On assiste à un phénomène d'urbanisation de la société. Dans cette société moderne, les acteurs économiques adoptent des comportements opportunistes pour arriver à leur fin. Par conséquent, l'élaboration de structures institutionnelles efficaces (règles formelles, contrats formels,...), d'un système politique et judiciaire efficients sont indispensables pour la réduction des coûts de transaction.

Plusieurs innovations, méthodes et techniques ont évolué afin d'augmenter la mobilité du capital et réduire les coûts de transaction. La loi de l'intérêt sur les crédits ne permettait pas aux prêteurs de fixer un taux d'intérêt, pour la contourner, les acteurs adoptaient des comportements opportunistes tels que la ruse et la tricherie. Pour éviter ce genre de comportement et accroître ainsi la mobilité du capital, la loi a été modifiée. Cette modification consiste à la fixation d'un taux d'intérêt sur l'emprunt. Le développement des moyens de paiement comme la lettre de change et les techniques de négociation des effets de commerce (comme l'escompte) a conduit à la création d'institutions et d'organisations qui ont facilité l'utilisation de ces nouvelles techniques. En effet, le développement de ces moyens a permis la mise en place d'établissements financiers et des banques spécialisées. L'émergence des règles et des techniques permettant la résolution des problèmes d'agence entre les individus impliqués dans un commerce à distance. Nous citons en exemple le développement des techniques comptables et auditaires pour le contrôle et le suivi des agents. La création d'institutions pour réduire les coûts de l'information tel que la publication des prix, les taux

d'intérêt, des manuels comportant des informations sur les mesures de poids, les taux de change....

3-3 L'application des institutions :

L'existence des institutions n'est pas suffisante, leur application est nécessaire pour le bon fonctionnement des transactions. Cette application est souvent imparfaite du fait des coûts importants qu'elle engendre et la poursuite des intérêts personnels par les agents économiques. Les transactions qui se déroulent entre des parties qui vivent dans des petites communautés (les sociétés primitives) sont caractérisées par une auto-exécution des institutions. Le caractère répétitif des transactions, avec les mêmes personnes créent un réseau de confiance qui incite les parties de la transaction à respecter les termes de l'échange. Dans ces conditions, la « coopération » est avantageuse pour les acteurs à l'échange. Elle est le meilleur moyen pour la maximisation de la richesse pour chaque acteur. En revanche, ces conditions sont absentes du monde actuel. La complexité des échanges dans le temps et l'espace et la multiplicité des partenaires réduisent la quantité d'informations disponibles sur le marché. L'information est imparfaite du fait de l'existence d'une asymétrie d'information entre les personnes à l'échange. Dans ces circonstances, la coopération devient presque impossible car le gain tiré de la coopération est inférieur à celui de la défection. En effet, un acteur qui effectue une transaction avec un tiers, ne peut pas s'assurer de la bonne foi de celui-ci. Il n'a pas en sa possession toutes les informations qui se rapportent à ce dernier. Il choisit donc la déviation pour garantir son gain (surtout si la transaction s'effectue une seule fois). Dans ce cas la présence d'une tierce personne est indispensable pour l'exécution des termes de l'échange comme par exemple la signature d'un accord en présence d'un avocat qui s'assure du respect de l'engagement des personnes contractantes.

Conclusion

Loin d'être assimilable à une seule et unique école de pensée, l'institutionnalisme en économie représente un ensemble de réflexions aux fondements théoriques et méthodologiques divers qui convergent vers une idée force : les institutions, définies comme un ensemble de normes, de règles et de croyances induisant une régularité de comportement, sont importantes pour étudier les interactions économiques. Initialement, l'approche institutionnaliste s'est développée à la marge de la science économique. L'école historique allemande comme l'institutionnalisme américain étaient ainsi critiques envers l'économie classique et marginaliste. A partir des années 1970, l'approche institutionnaliste est toutefois devenue une partie intégrante de l'analyse économique standard, moyennant l'abandon de certaines options méthodologiques et des positions théoriques adoptées par les premiers institutionnalistes.

CHAPITRE 2

Plan du chapitre

Introduction

1. Les principales sources de croissance économique

1-1 Le rôle de la géographie.

1-2 Commerce et croissance économique.

1-3 La contribution de l'innovation dans la croissance économique.

2. Le rôle des institutions dans la croissance économique

2-1 Les institutions, clé de la performance économique.

2-2 Les institutions telles qu'une structure d'incitations.

2-3 Les institutions comme système de croyances partagées.

3. Comment les institutions agissent-elles sur la croissance économique

3-1 L'impact institutionnel sur les coûts de transaction.

3-2 Des institutions pour la réduction des coûts de l'investissement privé.

3-3 Autres impacts institutionnels sur l'économie.

Conclusion

Bibliographie du chapitre

Chapitre 2

Institutions et croissance économique

Le débat sur la croissance durant ces dernières décennies est resté ouvert à ce jour, plusieurs facteurs y jouent un rôle primordial dont le progrès technique, la géographie, le commerce, les institutions. Nous consacrons ce second chapitre aux rôles des institutions dans la croissance économique qui a commencé à faire l'objet d'une attention sérieuse qu'à partir des débuts des années 1990. L'économiste Douglass North, de la Washington university et lauréat du prix Nobel en 1993, était le propulseur des recherches sur ce sujet. Depuis, plusieurs études ont prouvé l'existence d'une corrélation positive entre la croissance économique et la qualité des institutions à travers la force de l'Etat de droit, le degré de corruption, le droit de propriété, la qualité des administrations et d'autres critères de la gouvernance et des institutions. A titre illustratif, les investisseurs seront amenés à s'implanter durablement sur le territoire national s'ils estiment que le droit de propriété est stable et que leurs équipements ne seront pas confisqués. Un cadre juridique solide permet de régler les contentieux commerciaux dans un cadre prévisible et rationnel, la faible corruption permet de réduire les coûts de l'investissement, limiter les risques, et d'accroître la productivité. Les institutions économiques publiques fortes, comme la banque centrale, le ministère des finances, l'autorité portuaire peuvent apporter leur contribution à l'élaboration de politiques publiques efficaces. Ce chapitre composé de trois sections, la première abordera les principales sources de croissance économique dont le rôle de la géographie, le commerce et la contribution de l'innovation dans la croissance, la deuxième partie se concentrera sur le rôle des institutions dans la croissance économique et enfin dans la troisième et dernière section nous essayerons de répondre à la question de l'agissement des institutions sur la croissance économique.

1. Les principales sources de croissance économique:

Pour déterminer les variables profondes qui influent sur la croissance, et expliquer les différences de revenus entre les économies, trois grands courants se sont confrontés. Le premier courant développé essentiellement par Jeffrey D. Sachs souligne le rôle de la géographie dans la croissance économique. Le deuxième évoque le rôle du commerce dans l'augmentation du PIB, et le dernier souligne l'importance de l'innovation dans la croissance. Dans cette section nous aborderons la question des rôles de ces trois principales sources de la croissance économique.

1-1 Le rôle de la géographie :

Sachs et ses collègues ont critiqué l'apport des économistes institutionnels qui prédisent que le PIB par habitant est corrélé aux choix des institutions politiques et économiques et cela en excluant ou en minimisant le rôle de la géographie. Pour montrer l'impact direct de la géographie sur la croissance, Sachs et ses collègues ont choisi la Malaria comme instrument de mesure, il s'agit d'une maladie infectieuse, répandue dans les zones tropicales, caractérisées par la chaleur et l'humidité (l'Afrique Subsaharienne). Le vecteur de transmission de cette maladie, c'est les moustiques qui se reproduisent dans les saisons de pluies. Cette maladie est considérée comme exogène du fait qu'elle n'est pas influencée par le revenu. Elle dépend plutôt des conditions climatiques et écologiques de la région, contrairement à d'autres maladies telles que la tuberculose et le choléra qui sont liées à la pauvreté et le manque de conditions d'hygiène, d'eau potable,.... Dès lors, le paludisme n'est pas la conséquence de la pauvreté mais plutôt une de ses causes¹.

Sachs et Waner (2001) ont étudié un échantillon de pays sur une période de 45 ans allant de 1950 à 1995 et ont fait plusieurs régressions pour montrer le poids de la géographie dans le revenu. D'abord, ils ont procédé à une régression entre le risque du paludisme mesuré par son indice et le revenu par habitant avec le contrôle de toutes les autres variables. Les résultats de la régression montrent que l'indice du paludisme est négativement corrélé aux taux de croissance. Ensuite, ils ont pris la même équation utilisée par Rodrik (2004) pour rejeter l'hypothèse selon laquelle la géographie n'a aucune influence sur le revenu en l'absence des institutions. Ainsi des variables géographiques ont été prises en considération tels que, la distance par rapport à la mer, l'indice de la Malaria, les variables économiques (l'ouverture commerciale).

1-J.Sachs, Institutions don't rule: Direct effects of geography on per capita income, 2001; p 2-9. Cité par Khendek (2012).

Ces variables étaient ajoutées progressivement en passant d'une équation à une autre. Les résultats de la régression indiquent que la qualité institutionnelle ainsi que le risque de la transmission du paludisme ont un impact significatif sur la croissance. Les chercheurs remarquent que même en excluant les pays de l'Afrique Sub-saharienne de l'étude, les résultats restent les mêmes. Le paludisme affecte négativement les niveaux de revenu. Sachs et ses collègues démontrent ainsi que les variables géographiques influent sur la croissance. Pour appuyer leur hypothèse, ils ont comparé les taux de croissance avant et après l'éradication du paludisme dans certains pays européens entre 1913 et 1956. Ces pays étaient atteints par un paludisme mortel. En Grèce par exemple, le quart de la population souffrait de cette maladie. Ainsi, le contrôle du paludisme et les méthodes utilisées pour son élimination complète a permis l'augmentation significative des taux de croissance. Prenant le cas du Portugal, la Malaria a touché 10000 personnes en 1940. En 1958, les autorités portugaises ont réussi à faire disparaître cette maladie. Le tableau n° 1 ci-dessous montre les taux de croissance du Portugal et des pays d'Europe de l'Ouest en général avant et après l'éradication de cette maladie.

Tableau 1: la croissance du PIB(en %) avant et après l'élimination du paludisme au Portugal et en Europe de l'ouest en 1958.

Pays	1953-1958	1985-1963	Ecart
Portugal	3.0	5.3	+2.3
Europe de l'ouest	1.9	3.8	+1.9
Différence	+1.1	+1.5	+0.4

Source: Gallup and Sachs (2001)¹.

Il semblerait donc, que la Malaria est à l'origine des faibles taux de croissance de ces pays. Le combat contre cette maladie a permis au Portugal d'augmenter son taux de croissance de 2,3% et à l'ouest de l'Europe de 1.9%. Ces résultats montrent que la géographie joue un rôle déterminant dans la croissance économique. L'existence de cette maladie dans les pays décourage l'investissement direct étranger. Sa diffusion et la facilité de sa transmission entravent le transfert des savoirs, des technologies et des idées. La communication entre les régions touchées et les régions

1- John Luke Gallup and Jeffrey D. Sachs: The economic burden of Malaria, 2001; Central for international development, Harvard university, Cambridge, Massachusetts, p85-96. Cité par Khendek (2012).

épargnées par cette maladie est fortement perturbée. Par conséquent, dans un même pays, le paludisme entraîne non seulement la pauvreté mais accentue aussi les inégalités de revenu entre les zones contaminées et celles qui ne le sont pas.

1-2 Commerce et croissance économique :

Plusieurs chercheurs se sont focalisés sur le rôle que jouent l'intégration et l'ouverture commerciale dans la détermination des niveaux de revenus. L'intégration d'un pays dans les marchés mondiaux peut lui procurer beaucoup d'avantages. L'intégration permet aux entreprises nationales d'écouler leurs produits et profiter donc des économies d'échelle. L'échange avec le reste du monde permet un transfert de technologies des pays riches vers les pays en développement. Ceci encourage les entreprises domestiques à améliorer leur production en investissant dans des projets novateurs afin d'affronter la concurrence étrangère. Enfin, le commerce est un instrument qui permet d'atteindre une croissance et réduire la pauvreté en créant plus d'emplois. Parmi les économistes qui se sont penchés sur cette question ; Frankel et Romer (1999)¹ qui ont tenté de démontrer l'effet du commerce sur le PIB par habitant en créant des instruments pour mesurer l'intégration. Au début ces chercheurs ont voulu mesurer le commerce par le ratio Exportation (ou importation)/PIB, mais ils ont constaté que cette mesure n'est pas fiable du fait de son endogénéité. En effet, l'ampleur des échanges commerciaux d'un pays peut être affectée par son niveau de revenu. Les pays à revenu élevé sont aptes à développer le secteur commercial. Même en substituant cette mesure par les politiques d'ouverture commerciale, le problème n'est pas résolu dans le sens où ces mêmes politiques sont liées à d'autres facteurs négligés dans l'équation de régression. Frankel et Romer (1999) ont tenté donc de trouver un autre instrument de mesure. Ces deux économistes ont constaté que le commerce n'a pas d'impact direct sur la croissance. Il peut affecter indirectement le revenu via la variable géographie. Ils ont effectué plusieurs régressions en prenant un échantillon de 63 pays pour l'année 1985. Ils ont choisi deux instruments pour mesurer la géographie. La distance du pays par rapport aux autres, est une variable qui influe sur le volume des échanges entre les résidents d'un pays et ceux d'un autre. La taille du pays qui comprend le nombre de la population affecte la quantité des échanges entre les résidents d'un même pays.

1-Frankel et Romer, "Does trade cause growth"; 1999; the American economic review vol.89 N°3; p383-384 ; <http://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v89y1999i3p379-399>.

Ils ont ajouté quelques variables indicatrices qui sont les frontières communes entre les pays pour traiter le cas des états enclavés. Le revenu est mesuré par le PIB/Habitant et le commerce extérieur par le rapport de la somme des exportations et des importations au PIB. Les chercheurs sont arrivés aux résultats que la distance exerce un impact négatif sur le commerce bilatéral alors que la taille du pays influe positivement sur le commerce intérieur du pays. Le fait que deux pays ou plus se partagent les mêmes frontières influe positivement sur leur commerce extérieur. L'augmentation de la part du commerce entraîne une augmentation de la contribution du capital physique, humain et de la productivité sur la croissance. Et ces résultats des régressions montrent que l'augmentation de la part du commerce au PIB de 1% entraîne un accroissement d'au moins 1,5 % dans le PIB/habitant et l'augmentation de la taille du pays de 1% génère une augmentation de 10% dans le PIB/habitant. Ces résultats ont leurs limites car lorsqu'on prend en considération la part du commerce dans le PIB et on contrôle la taille du pays, la géographie n'explique qu'une part dans la variation des échanges commerciaux entre les pays. Les résultats ne sont pas complètement fiables en raison de l'ignorance de l'impact des politiques d'ouverture commerciale qui est différent de l'effet de la géographie sur la croissance¹.

Une étude du CUTS international réalisée en 2010 (une ONG : Consumer Unity & Trust Society 2010) a été faite sur plusieurs périodes pour montrer le rôle de la croissance des exportations dans la réduction de la pauvreté dans 13 pays d'Asie. Les résultats montrent qu'il existe une relation positive entre l'augmentation des exportations et la réduction de la pauvreté. Des taux élevés d'exportation sont accompagnés par de faibles taux de pauvreté essentiellement au Vietnam. En revanche, il existe quelques exceptions où la croissance des exportations n'a aucun impact sur la réduction de la pauvreté, il se peut même qu'elle l'accroisse. Bien que la part du commerce dans le PIB joue en faveur d'une bonne croissance, les études économétriques faites sur ce lien ne sont pas arrivées à confirmer une réelle corrélation entre ces deux éléments. Ceci sous-entend qu'il existe d'autres facteurs plus importants qui peuvent avoir un effet direct sur le commerce et la croissance².

1-3 La contribution de l'innovation dans la croissance.

Si Schumpeter fut le premier à montrer que le progrès technique est à l'origine d'une croissance de long terme, l'idée que l'innovation constitue un moteur de la croissance est

1-Idem; p5

2-CUTS international : une ONG ; Consumer Unity & Trust Society

désormais répandue et admise par tous. Ainsi, on peut lire dans une publication de l'OCDE de 2007¹ : « L'innovation est un facteur déterminant de la croissance et des performances de l'économie mondialisée. Elle donne naissance à de nouvelles technologies et de nouveaux produits qui aident à répondre aux enjeux mondiaux comme ceux de la santé ou de l'environnement. En transformant les modalités de production des biens et de prestation des services, elle stimule la productivité, crée des emplois et contribue à améliorer la qualité de vie des citoyens. » p1.

L'innovation constitue le moteur d'une croissance durable. Lorsque la seule source de croissance provenait de l'accumulation du capital, il n'était pas possible de concevoir une croissance durable, l'accumulation du capital tendant en fin à épuiser les ressources. L'innovation, basée sur l'accumulation de connaissances, conduit à une croissance sur le long terme et ceci d'autant plus qu'elle oriente l'économie vers une utilisation rationnelle des ressources finies².

Certains économistes et politiques s'accordent donc pour faire de l'innovation la solution aux problèmes de croissance rencontrés par de nombreux pays développés et l'Europe en particulier. Une faible croissance viendrait d'un faible taux d'innovation et d'un manque d'investissements, de la part du secteur public comme du privé, sur le long terme. En Europe, dès les années 2000, la stratégie de Lisbonne³ visait ainsi à atteindre une croissance durable à travers des mesures de soutien à l'innovation. Nombreuses sont aujourd'hui les voix qui concluent à l'échec de cette stratégie. Force est en effet de constater qu'en 2010, l'Union européenne n'était pas devenue « l'économie la plus compétitive et la plus dynamique du monde ». Mais cette contestation de la stratégie de Lisbonne masque une critique plus profonde de l'innovation. Gilles LeBlanc(2011)⁴ fait ainsi remarquer qu'à force d'avoir entendu que l'innovation serait la solution à tous les problèmes et constatant le peu de résultats au bout de 10 ans, les acteurs et les observateurs en viennent à remettre en cause, non pas la politique concrètement mise en œuvre, mais le concept même d'innovation.

1-Synthèse : Innovation et croissance, OCDE, 2007.

2-Jacques Lukasik 2009, L'innovation, quel sésame ? , Paroles de Chercheurs, paris. Cité par, Foray (2010).

3- La stratégie de Lisbonne, ou agenda de Lisbonne, ou processus de Lisbonne, est l'axe majeur de politique économique et de développement de l'Union européenne entre 2000 et 2010, décidé au Conseil européen de Lisbonne de mars 2000 par les quinze États membres de l'Union européenne.

4-La R&D et l'innovation au crible des stratégies industrielles Gilles LeBlanc, Paroles de chercheurs, 2011. Foray (2010).

Dans une économie, la concurrence entre les entreprises ne repose plus seulement sur les prix mais sur l'innovation. En effet, si l'innovation permet aux entreprises de gagner des parts de marché en commercialisant de nouveaux produits et services, elle leur permet également de réaliser des gains de productivité, d'améliorer la qualité de leurs produits et leur adaptation au marché et donc de gagner en compétitivité. Mais comprendre les liens entre compétitivité et innovation est beaucoup plus complexe que ne le laisserait penser le paradigme global de l'innovation. Qu'y a-t-il de commun entre l'innovation dans de grandes entreprises mondialisées dans des secteurs aussi différents que l'électronique, la pharmacie, l'agroalimentaire etc. Leurs écosystèmes composés de centres de recherche, partenaires, marché, normes sont en effet spécifiques. De plus comment comparer l'innovation de grandes entreprises qui investissent massivement en recherche et développement, de celles qui tout en innovant sont peu intensives en recherche mais s'alimentent à des réseaux créatifs. Par ailleurs, l'économie est également basée sur un ensemble de petites et moyennes entreprises qui, pour certaines, sont issues ou en partenariat avec des laboratoires de recherche technologique publiques, elles sont alors intensives en R&D.

Au-delà de cette différenciation des facteurs clés de compétitivité suivant les caractéristiques de l'entreprise et de leur marché, les différents modèles d'innovation tel que celui de la Californie, de la Chine ou du Japon, chacun à sa manière, et une influence majeure sur les facteurs de compétitivité. Comme le souligne le rapport Innovation et compétitivité des régions¹ : « *Géographie et innovation sont liées dans un mécanisme largement cumulatif. La tendance forte à la concentration spatiale des activités économiques est encore plus marquée quand il s'agit d'activités innovantes, du fait des externalités liées à la proximité et des rendements croissants, à l'échelle des entreprises comme des territoires.* » L'innovation résultant de processus d'agglomération conduisant à la création de centres de connaissances de taille critique, les territoires se doivent désormais d'être attractifs. Plus un territoire est innovant, plus il est attractif et réciproquement.

1-Innovation et compétitivité des régions, T. Madiès et J-C Prager, La documentation française, 2008, repris par Foray (2010).

2. Lerôle des institutions dans la croissance économique

Dans leurs études traditionnelles sur la Révolution industrielle, les historiens insistent sur le rôle moteur de l'agriculture ou du progrès technique, sur la nécessité du développement des moyens de communication ou du système bancaire, mais oublient presque systématiquement le rôle des institutions. La nouvelle histoire économique répare cet oubli. Les difficultés de la transition des anciens pays communistes vers l'économie de marché ont également réhabilité le rôle des institutions tout comme les crises économiques et financières récurrentes depuis 1973.

2-1 Les institutions, clé de la performance économique

Des explications traditionnelles du sous-développement, deux grandes tendances ont dominé dans l'après-guerre : la première est l'explication tiers-mondiste, avec ses diverses variantes - néo marxiste, dépendantiste, structuraliste, selon laquelle les pays du tiers-monde devraient leur retard à l'exploitation et au pillage dont ils ont été victimes de la part des pays capitalistes avancés depuis les grandes découvertes. La seconde explication est celle de l'école néoclassique, illustrée par le schéma linéaire de Rostow, selon laquelle le processus de développement, basé sur l'industrialisation, se diffuserait progressivement dans le monde depuis son origine, la révolution industrielle en Angleterre au XVIII^e siècle.

L'analyse historique et l'expérience du développement dans les pays du tiers-monde à largement discrédité la première explication, qui conserve cependant des partisans et aussi une grande faveur dans l'opinion publique. Cependant la deuxième explication pêche un peu trop par son optimisme, d'une part parce que nombre de pays ont résisté à ce phénomène de diffusion de la modernité et ne montrent guère de signes d'un développement rapide, et d'autre part du fait du fameux "fossé croissant" entre pays riches et pays pauvres. Le rapport sur le développement de la Banque mondiale (1999)¹, annonce par la voix de son économiste en chef, Joseph Stiglitz : *Le monde est en train de perdre la bataille contre la pauvreté.*

Les théories institutionnalistes du sous-développement permettent d'expliquer cette contradiction entre les faits et la vision optimiste néoclassique. Il ne s'agit pas d'une troisième explication, mais d'un complément à apporter à la deuxième, pour mieux rendre compte de la

1- Banque mondiale (1999), Rapport sur le développement dans le monde, Éditions ESKA 75002 Paris. Repris par Foray (2010).

réalité présente et passée, et peut-être aussi comprendre les perspectives qui s'ouvrent avec le deuxième millénaire. En gros, selon ces théories, *les institutions sont la clé de la performance des économies* (North, 1992) et les différences entre institutions, les blocages ou les adaptations réussies au plan institutionnel, expliquent les écarts de développement, les succès des uns et les échecs des autres. Sur la question du développement, Veblen (1857-1929) note que;

Le sous-développement se perpétue quand les institutions ne peuvent fournir un cadre instrumental adéquat pour les actions humaines et dégénèrent en pratiques rituelles. Ces actions individuelles ne sont pas seulement celles orientées autour de la recherche du profit, mais aussi celles qui tendent à changer les institutions qui déterminent les comportements individuels. Il n'y a pas que l'entrepreneur capitaliste qui a un rôle à jouer, il y a aussi "l'entrepreneur institutionnel" qui lance les changements au niveau des institutions. (Dopfer, 1994)¹ p92.

Pour les institutionnalistes, l'économie est un système d'activités reliées qui comprend un savoir-faire et des techniques, un stock de capital physique, mais aussi un réseau complexe de relations personnelles renforcées par les habitudes, les coutumes, les passions et les croyances d'un peuple. Cette conception est applicable aussi bien aux sociétés modernes qu'aux sociétés du paléolithique, ou à n'importe quelle autre. L'économiste doit étudier tous ces aspects, et c'est sur ce point que les économistes orthodoxes divergent. Ceux-ci considèrent comme exogènes des éléments tels que les déterminants à long terme de la croissance, l'attitude envers le travail, le comportement face à l'épargne et au risque, la qualité de l'esprit d'entreprise, la résistance des institutions au changement et la taille des marchés. Cependant, confrontés au problème des pays sous-développés, les néoclassiques sont obligés de tenir compte de ces variables.

2-2 Les institutions telles qu'une structure d'incitations :

En 1993, Robert W. Fogel et Douglass C. North obtiennent le prix Nobel d'économie pour avoir renouvelé la recherche en histoire économique en appliquant la théorie

1-Dopfer K., "Development theory", in Geoffrey M. Hodgson et Warren J. Samuels. *The Elgar Companion to Institutional Economics*, 2 vol., Aldershot : Edward Elgar, 1994. Repris par Foray (2010).

économique et les méthodes quantitatives à l'explication du changement économique et institutionnel. Ils sont les fondateurs de la nouvelle histoire économique (*New Economic History*) qui consiste à utiliser les méthodes économétriques pour analyser les faits historiques. Leur approche est contre-factuelle ce qui signifie qu'ils élaborent un scénario où ils modifient un fait historique afin de comparer les performances économiques réelles avec celles que l'on aurait obtenues sans la présence de ce facteur. Dans *Railroads and American Economic Growth : Essays in Econometric History* (1964)¹. Fogel a ainsi réexaminé le rôle des chemins de fer dans la croissance américaine en montrant que leur contribution a été très faible. Cette nouvelle histoire économique remet ainsi en cause l'analyse néoclassique des facteurs de la croissance dont l'archétype est le modèle de Solow qui accorde à l'accumulation du capital et au progrès technique un rôle essentiel. Pour North, ces facteurs ne sont pas les causes de la croissance économique, ils n'en sont que les manifestations.

North adopte une définition très large des institutions, et les considère comme étant les contraintes humaines qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales. Elles consistent à la fois en des contraintes informelles (sanctions, tabous, coutumes, traditions et codes de conduite) et de règles formelles (constitutions, lois, droits de propriété) comme il est souligné dans le chapitre précédent. Comme Coase et Williamson, North (1991)² considère que les échanges marchands se développent si les coûts de transaction sont limités et si l'incertitude est réduite : « À travers l'histoire, les institutions ont été conçues par les êtres humains pour créer un ordre et réduire l'incertitude dans les échanges. Avec les contraintes habituelles de l'économie, elles définissent l'ensemble des choix possibles et, ainsi, elles déterminent les coûts de transaction et de production, donc la profitabilité et la faisabilité de l'entrée dans l'activité économique ».

Pour expliquer le développement du commerce maritime au Moyen Âge, North évoque ainsi la mise en place de contrats commerciaux impersonnels, le développement de l'usage de la lettre de change, l'élaboration de règles de fixation du taux de change, etc. Ses recherches le conduisent à mener des études comparatives historiques pour expliquer pourquoi certains arrangements institutionnels sont plus favorables à la croissance que d'autres, l'histoire est largement une histoire de l'évolution institutionnelle dans laquelle les performances historiques des économies ne peuvent être comprises que comme parties d'une

1- Robert W. Fogel, *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*. Baltimore: Johns Hopkins Press, 1964. Repris par Gilles (2010).

2-North D.C. "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 1991 traduit in BACACHE M., MONTOUSSE M. (DIR.), *Textes fondateurs en Sciences économiques depuis 1970*, Bréal, 2003. Repris par Gilles (2010).

histoire séquentielle. Au fur et à mesure que cette structure évolue, elle détermine l'orientation du changement économique : vers la croissance, la stagnation ou le déclin. Non seulement certaines institutions semblent plus performantes que d'autres, mais encore les choix institutionnels initiaux conditionnent souvent les choix futurs selon une dépendance de sentier.

2-3 Les institutions comme système de croyances partagées :

Masahiko Aoki, est connu pour ses travaux sur la firme japonaise. Alors que la firme américaine repose sur des relations hiérarchiques verticales, la firme japonaise privilégie les relations horizontales. Le modèle décentralisé japonais permet des évolutions graduelles et donc une bonne adaptation aux transformations continues de l'environnement. En revanche, le modèle centralisé américain est plus performant dans un environnement stable du fait des gains liés à la spécialisation mais aussi en cas de crise brutale : la hiérarchie est alors la seule à même d'assumer des changements profonds d'organisation. Depuis le début des années 1990, Aoki dirige à Stanford un programme de recherche consacré à l'analyse comparée des institutions (*Comparative Institutional Analysis*) dont les principaux apports sont présentés dans son ouvrage *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*¹ (2001).

Dans son premier chapitre intitulé « Que sont les institutions ? Comment les définir ? », Il distingue trois types de définitions des institutions utilisées par les économistes. Dans un premier temps, les économistes ont défini les institutions comme des organisations majeures. North inaugure une deuxième conception en identifiant « les institutions non pas aux joueurs mais aux règles du jeu ». Ces règles peuvent être formelles ou informelles. Aoki choisit une troisième définition où les institutions sont un équilibre de jeu : « Une institution est un système de croyances partagées auto-entretenu sur la manière dont le jeu est joué. Sa substance est une représentation synthétique des propriétés saillantes et invariantes d'un sentier d'équilibre particulier, que presque tous les agents du domaine considèrent comme important du point de vue de leurs choix stratégiques individuels et qui est, à son tour, reproduite par leurs choix effectifs dans un environnement en continuelle évolution »¹.

Un jeu est une situation où les individus (joueurs) mettent en œuvre une stratégie qui tient compte des différents choix possibles, choix conditionnés par l'action des autres joueurs

1-Aoki M. « Fondements d'une analyse institutionnelle comparée », Paris, Albin Michel, 2006 (2001). Repris par Gilles (2010).

mais aussi par le cadre de l'action (les règles du jeu). Dans un jeu coopératif, les individus peuvent communiquer et s'engagent à prendre certaines décisions. Dans un jeu non coopératif, chaque individu égoïste et opportuniste choisit la stratégie optimale. Pour trouver une solution au jeu, il est parfois possible d'éliminer certaines stratégies que n'adopteront pas les individus (stratégies dominées), mais la méthode la plus fréquente consiste à rechercher un équilibre. On appelle équilibre de Nash « une liste de stratégies, une par joueur, telle qu'aucun joueur n'est incité (en termes d'amélioration de son propre gain) à modifier la sienne ». Aoki se place dans le cadre des jeux non coopératifs répétés (jeux évolutionnaires) où plusieurs équilibres sont possibles (équilibres multiples). Au cours d'une partie, les individus se forgent des croyances communes (*common knowledge*) qui les aident à choisir un équilibre lors de la partie suivante.

Les représentations des individus sont certes influencées par leur culture et leur histoire (systèmes symboliques), mais les croyances communes sont bien le produit des interactions. Ces croyances communes influencent les stratégies des acteurs et déterminent le choix de l'équilibre. Ce choix objectif vient alors renforcer les représentations subjectives. Aoki utilise ce cadre conceptuel pour identifier les types d'institution de contrôle des entreprises, pour analyser le système financier japonais ou pour comprendre le succès de la *Silicon Valley*. Ces études de cas l'amènent à souligner la diversité institutionnelle et la complémentarité institutionnelle : une économie donnée, à un moment donné, adopte un arrangement institutionnel qui lui est propre. Et ce n'est pas la globalisation qui remettra en cause cette diversité : « les interdépendances diachroniques entre les institutions conduisent à une dépendance du changement institutionnel par rapport au chemin »¹. Il aboutit ainsi à la même conclusion que North sur la dépendance de sentier.

La nouvelle économie institutionnelle n'a pas découvert les institutions, pas plus qu'elle n'a le monopole de leur analyse. Pourtant, elle est la seule à avoir eu un impact profond sur le courant économique dominant et sur les organismes internationaux (OCDE, FMI, Banque mondiale). Désormais, pour tous les économistes, les institutions comptent.

1-Aoki M (2001), Fondements d'une analyse institutionnelle comparée, Paris, Albin Michel, 2006 p 45-46. Repris par Gilles (2010).

3. Comment les institutions agissent-elle sur la croissance économique ?;

Des études empiriques, montrent que les résultats économiques des nations, mesurés en termes de PIB par habitant, sont étroitement liés à la qualité des institutions et leurs impacts réels sur la croissance économique et le niveau de vie des agents économique, ce que nous aborderons dans cette partie en expliquant par des exemples dans cette troisième section que nous verrons ci-dessous.

3-1 L'impact institutionnel sur les coûts de transaction :

A mesure que les échanges ont progressé, le secteur de transaction s'est élargi. L'échange personnel a cédé la place à l'échange impersonnel qui a entraîné l'augmentation des coûts de transaction. C'est Ronald Coase dans son article « the nature of the firm »¹ qui est le premier à aborder le problème des coûts engendrés par le processus d'échange. Williamson, lui a développé une théorie générale sur les coûts de transaction en 1975. Afin de définir ces coûts, Coase (1937) les considère comme étant « les coûts d'utilisation du système de prix » ou les coûts d'effectuation des échanges dans un marché libre. Ainsi, les coûts de transaction dans un marché financier sont les coûts d'investissement dans la bourse des valeurs ».

Kenneth Arrow (1972), prix Nobel d'économie les définit ainsi : « *ce sont les coûts de fonctionnement du système économique* ». Enfin pour Yoram Barzel (1989)² « *ce sont les coûts associés au transfert, à la capture et à la protection des droits.* »

En raison de l'expansion des échanges, l'organisation économique devient complexe et le nombre de personnes engagés dans la transaction augmente. La transaction n'est plus une opération d'échange entre deux personnes seulement, elle nécessite l'intervention d'autres acteurs tels que les banquiers, les avocats, les notaires, les comptables, les politiciens, les managers... Ce processus d'échange devient donc coûteux pour de nombreuses raisons : D'abord il faut beaucoup de ressources pour mesurer les attributs et les droits de propriété induits par les échanges (droit d'usage du bien, droit de cession, le rendement tiré de la

1-Coase R, « La nature de la firme » (1937) in La Firme, le marché et le droit, Paris, Diderot Éditeur, 1997. Repris par Gilles (2010).

2- Yoram Barzel, *The Economics of Property Rights*, Cambridge University Press, 1989. Repris par Gilles (2010).

propriété du bien ou du service). Ensuite la taille du marché affecte les coûts de transaction : plus le marché est large, plus l'échange impersonnel prend de l'ampleur. Ce dernier se caractérise par l'incertitude, l'opportunisme,... L'exécution et le respect de la propriété deviennent complexes. Une économie où le système judiciaire est inefficace et n'inclut pas un système de compensation pour la partie touchée -lors de la violation des termes du contrat- est caractérisée par des coûts de transaction élevés.

L'environnement institutionnel affecte les coûts de transaction, dont le degré et la structure dépendent de l'efficacité et la performance des institutions politiques, économiques et sociales. Si le gouvernement procède au changement des structures institutionnelles afin d'alléger et faciliter les procédures bureaucratiques pour les acteurs qui veulent créer des entreprises, alors ce nouvel arrangement institutionnel permettra de réduire les coûts de transaction dans l'économie, et assurera aux entrepreneurs un rendement meilleur de leur investissement. Un système judiciaire performant qui assure la protection des droits de propriété et fait respecter les contrats permet le développement d'un processus d'échange complexe où les coûts de transaction sont faibles. Par conséquent, les acteurs peuvent tirer le meilleur profit lié à la division et de spécialisation du travail. De bonnes institutions peuvent réduire l'incertitude en offrant les informations nécessaires pour les investisseurs.

Les travaux de Douglass North ont évidemment joué un rôle très important dans le déploiement de cette dimension du programme néo-institutionnel. Mais, là aussi, plusieurs volets sont à prendre en compte. D'abord, des progrès ont été faits concernant l'analyse comparative des dispositifs institutionnels, permettant de mettre en relief leur rôle dans la différenciation des trajectoires de développement en raison de leur impact sur le volume et les modalités d'organisation des transactions. La dimension politico-juridique tient ici une place particulièrement importante, et le concept d' " exécution" joue un rôle clé dans ces analyses qui ont inspiré en partie le rapport annuel de la Banque Mondiale (2001). Pour être plus précis, trois exemples particulièrement significatifs: Le travail d'Avner Greif, comparant les dispositifs politiques mis en place à Gènes et à Venise aux 12^{ème} et 13^{ème} siècles et conduisant à des choix organisationnels et des trajectoires de développement fortement différenciées; Les travaux de Sokoloff, Engerman et Haber (2001)¹ sur la croissance comparée des USA et de l'Amérique Latine; ou encore ceux de Lee Alston (1996) sur le rôle des droits de propriété de

1-Sokoloff, K. L., et Engerman, S. L. (2000) "History Lessons: Institutions, Factors Endowments, and Paths of Development in the New World." *Journal of Economic Perspectives*". Cité par Khendek (2012).

la terre dans la dynamique américaine. Ensuite, il convient de noter les travaux qui ont permis l'identification et l'analyse des règles institutionnelles " efficaces" (ou inefficaces), au sens où elles permettent un accroissement du volume des transactions et une réduction de leurs coûts. Il faut mentionner en particulier l'essor remarquable des études sur l'intersection entre droit et économie (en particulier le droit des contrats et les droits de propriété), qui a été largement initié et piloté par Coase (1960), dans le cadre de ses fonctions éditoriales pour le *Journal of Law and Economics*¹. où ces développement peu d'écho jusqu'à maintenant, mais très dynamique est le mouvement néo-institutionnel se développant à l'intersection de l'économie et des sciences politiques, par exemple sur la nature et le rôle d'un système "fédéral", sur les avantages relatifs de son degré de centralisation, et sur son impact dans l' "exécution" des règles du jeu.

Si une partie importante de ces études a porté sur le système américain, elles sont aussi en train d'être étendues à d'autres cas de figure, par exemple le Brésil ou l'Argentine. Il faut enfin prendre note d'un certain nombre de travaux plus formalisés, portant essentiellement sur la question de la stabilité institutionnelle, par exemple dans l'analyse des facteurs qui déterminent un équilibre institutionnel et des facteurs qui induisent le passage d'un équilibre à un autre. Les travaux pionniers de Hurwicz (1987)², sur le "design institutionnel", qui en restaient à une conception très grossière des institutions comme système de transmission de messages, ont ainsi cédé la place à des travaux beaucoup plus précis sur les conditions de stabilité de règles du jeu bien définies, qu'elles relèvent de normes, de règles politiques, ou de dispositifs sociaux cadrant l'organisation microéconomiques des transactions.

3-2 Des institutions pour la réduction des coûts de l'investissement privé :

Les entreprises privées en décidant d'augmenter leurs investissements visent à maximiser leurs profits. Une manière de réaliser cet objectif est de minimiser les coûts de l'investissement auxquels elles font face. Nous retenons trois types de coûts, à savoir : les coûts liés à la mise en œuvre de politiques économiques distorsives, les coûts de création de nouvelles entreprises et les coûts de réalisation des transactions économiques et financières dans un pays. Ces coûts ne dépendent pas des entreprises privées est leurs sont imposés par les décideurs politiques. L'importance de ces coûts dépend de la qualité des institutions dans

1- R. Coase *Journal of Law and Economics*, Vol. 3. (Oct., 1960), pp. 1-44. Repris par Gilles (2010).

2- Hurwicz, L. (1987), "Inventing New Institutions: the Design Perspective". *American Journal of Agricultural Economics*. : 395-402. Repris par Gilles (2010).

un pays, c'est la raison pour laquelle nous focalisons notre raisonnement théorique sur les institutions susceptibles de déterminer ces coûts dans un pays.

A travers les institutions, selon lesquelles la démocratie peut réduire le risque de mise en œuvre de politiques économiques distorsives¹ élevée, déficit public insoutenable, surévaluation de la monnaie, etc. qui permet une réduction des coûts de l'investissement privé et favorise le développement de ce dernier, la démocratie pourrait contribuer à la soutenabilité de phases de croissance économique positive. Ici, en soutenant que la démocratie réduirait le risque de mise en œuvre de politiques économiques distorsives, cet argument se situe dans la lignée des auteurs qui défendent l'efficacité des régimes démocratiques dans le choix de politiques économiques. En effet, l'impact de la démocratie sur les politiques macroéconomiques est ambigu. D'une part, certains auteurs à l'instar de Nordhaus (1975)² soutiennent que la démocratie risque d'entraîner des distorsions de court terme pour des motifs électoraux. D'autre part, des auteurs comme Wittman (1989, 1995) soutiennent que, plus un régime politique est démocratique plus le processus de choix et le choix des politiques économiques sont transparentes, ce qui réduit la probabilité de mise en œuvre de politiques qui visent à servir l'intérêt personnel des dirigeants. Barro (1996)³ concilie les deux effets possibles de la démocratie en mettant en exergue une relation non linéaire entre la démocratie et la croissance économique, du fait de l'impact de la démocratie sur les politiques de redistribution. Pour Barro, au-delà d'un certain seuil, la démocratie affecterait négativement la croissance économique du fait de la demande par l'électeur médian pour la redistribution financée par une hausse des impôts qui pénalise l'investissement privé.

Le rôle de la démocratie dans le choix de politiques économiques pourrait mieux s'apprécier dans le contexte de pays en développement, où la mise en place de politiques économiques distorsives a de profondes causes socio-politiques, et est due quelque fois à la faiblesse des institutions politiques. En effet, dans les pays pauvres où les dirigeants politiques disposent de tout le pouvoir de décision et ne sont soumis à aucune contrainte politique et institutionnelle, ces dirigeants n'hésitent pas à mettre en place des politiques économiques socialement inefficaces, pour s'enrichir, enrichir leurs partisans, et s'assurer de leurs maintiens au pouvoir. Bates (1981) met en exergue cet argument pour les pays Africains en général.

1- **distorsives** : Déséquilibre, ou manque d'harmonie entre deux ou plusieurs choses.

2- William D. Nordhaus, 1975. "The Demand for Energy: An International Perspective," Cowles Foundation Discussion Papers 405, Yale University. Repris par Abdoul'Ganiou (2010).

3- Barro, R. J. (1996) "Democracy and Growth." *Journal of Economic Growth* 1 (1): 1–27. Repris par Abdoul'Ganiou (2010).

Bevan (1999) présentent le cas des dirigeants politiques Nigériens. Acemoglu et al. (2003)¹, développe le cas des politiciens Argentins et ceux d'autres pays d'Amérique latine.

Pour ces différents auteurs, les politiques économiques sont mises en œuvre dans le but de se maintenir au pouvoir et dans un contexte de faiblesse des institutions politiques. Ces exemples sur des pays spécifiques permettent de renforcer l'argument selon lequel, la démocratie est un système politique dans lequel les dirigeants politiques ne devraient pas pouvoir mettre en œuvre des politiques économiques distorsives.

D'abord en démocratie, normalement les dirigeants politiques sont soumis à des contraintes institutionnelles qui les empêchent de mettre en œuvre toutes les politiques économiques qui les favorisent personnellement aux dépens de la majorité de la population. Un tel argument est évoqué par Acemoglu (2003), et surtout par Rodrik (1999)² qui soutient qu'en démocratie le choix de politiques économiques est issu normalement d'un consensus politique, ce qui limite la marge de manœuvre des dirigeants politiques à poursuivre des politiques économiques qui favorisent exclusivement leurs camps politiques. Ce faisant, des politiques économiques distorsives ont normalement moins de chance d'être mises en œuvre dans les pays démocratiques à moins que ce soit la volonté de l'ensemble de la classe politique. Ensuite, en démocratie, les dirigeants politiques mettent périodiquement en jeu leurs mandats à travers les élections. Dans cette situation, les dirigeants politiques n'ont aucun intérêt à poursuivre des politiques économiques distorsives susceptibles d'affecter négativement le bien-être de la population au risque d'être sanctionnés lors des consultations électorales. De ce fait, la démocratie exercerait un effet dissuasif sur les dirigeants politiques pour la mise en œuvre de politiques distorsives. Un tel argument se retrouve chez Rodrik (1997)³ qui soutient qu'en démocratie, le choix de politiques économiques reflète les préférences de l'électeur médian. Enfin, Person (1997) soutient que la séparation de pouvoir entre le pouvoir exécutif et le pouvoir législatif entraîne de la discipline réciproque des deux pouvoirs et les rend tous responsables à l'égard du peuple, en matière de choix de politiques économiques. Ainsi, le peuple est protégé d'un abus de pouvoir de la part des politiciens. En suivant la de ces auteurs, la mise en œuvre de politiques économiques distorsives peut être perçue comme un abus de pouvoir et qui risque de ne pas exister dans un régime démocratique. Théoriquement, il

1-Acemoglu, D., Robinson, J.A., 2003. Economic backwardness in political perspective. Repris par Abdoul'Ganiou (2010).

2-Rodrik, D. (1999) "Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict and Growth Collapses." *Journal of Economic Growth* 4 (4): 385-412. Repris par Abdoul'Ganiou (2010).

3- Rodrik, D. (1997) "Democracy and Economic Performance." Mimeo, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, December 1997. idem.

apparaît donc que les régimes démocratiques sont ceux qui poursuivraient des politiques économiques moins distorsives, empiriquement un tel résultat est obtenu par certains auteurs. Nous citons le travail de Satyanath et al. (2004,2007)¹ qui montrent sur un échantillon de pays développés et pays en développement qu'à long terme, la démocratie est le déterminant le plus robuste de la stabilité macroéconomique, maîtrise de l'inflation. De même, à travers des épisodes de stabilisation réussie du taux d'inflation, ils montrent aussi que la démocratie est l'un des facteurs qui contribuent à cette stabilisation. Enfin, Acemoglu et al. (2003)² montrent que les politiques distorsives, les crises économiques, et les faibles taux de croissance ont leur profonde cause dans la faiblesse des institutions démocratiques.

3-3 Autres impacts institutionnels sur l'économie :

Selon l'étude d'Hali Edison (2003)³, les institutions ont un effet statistiquement significatif sur les résultats économiques, elles accroissent substantiellement le PIB par habitant, et ce, peu importe que la qualité des institutions soit mesurée à l'aide d'indicateurs globaux (tels qu'un indicateur agrégé des perceptions de la gestion du secteur public) ou plus spécifiques (tels que le degré de protection des droits de propriété ou d'application de l'état de droit). Il apparaît donc que les pays en développement pourraient sensiblement améliorer leurs résultats économiques en renforçant leurs institutions. Par exemple, si la qualité moyenne des institutions en Afrique subsaharienne rattrapait celle des pays asiatiques en développement, le revenu par habitant de la région s'élèverait de 80 %, passant d'environ 800 dollars à plus de 1.400 dollars. Les gains potentiels pour l'Afrique subsaharienne continuent d'augmenter fortement à mesure que les institutions s'améliorent. Le revenu régional serait multiplié par deux si le renforcement des institutions permettait d'aligner leur qualité sur la moyenne de tous les pays étudiés; les gains seraient nettement supérieurs si leur qualité atteignait celle observée dans les économies avancées. Ces calculs sont présentés essentiellement à titre d'illustration, car les gains ne seraient ni immédiats ni automatiques dans la pratique, mais les résultats sont frappants et donnent une signification empirique à l'importance des institutions pour le développement économique.

1-Satyanath, S., et Subramanian, A. (2004) "What Determines Long-Run Macroeconomic Stability? Democratic Institutions. site du fmi.

2- Acemoglu, D. (2003) "Why not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment, and Politics." Journal of Comparative Economics 31 (4): 620-652. Repris par Abdoul'Ganiou (2010).

3- Hali Edison, 2003 "qualités des institutions et résultats économiques", finance & développement juin 2003. P 35-37, vol 40 n° 2.

Étant donné la robustesse des résultats concernant le facteur institutionnel, quel est le rôle de l'action des pouvoirs publics dans le développement économique? De nombreux ouvrages spécialisés montrent que l'action des pouvoirs publics exerce un effet significatif sur les résultats macroéconomiques. En général, toutefois, lorsque les variables institutionnelles sont prises en compte en même temps, leur influence est prépondérante et l'action des pouvoirs publics ne semble guère avoir d'effet indépendant. Les travaux empiriques font état de résultats positifs en ce qui concerne les politiques macroéconomiques : le niveau de développement financier d'un pays, qui peut dépendre fortement de l'action des pouvoirs publics, exerce un effet positif significatif sur la croissance, et la surévaluation de la monnaie, qui s'explique peut-être par des déséquilibres macroéconomiques plus larges, accentue l'instabilité de la croissance². Globalement, cependant, plusieurs raisons font que l'effet de l'action des pouvoirs publics semble moins marqué que celui des institutions. S'agissant du PIB par habitant, ce n'est probablement pas étonnant. Les disparités de revenu entre les pays résultent de politiques séculaires, qu'il est peut-être difficile de représenter en ne mesurant l'action des pouvoirs publics qu'au cours des dernières décennies, comme dans cette analyse. En outre, les mesures de la qualité des institutions et de l'action des pouvoirs publics sont souvent étroitement liées, en partie parce que les mesures subjectives des institutions utilisées dans l'analyse (par exemple les perceptions de l'efficacité des pouvoirs publics et du poids de la réglementation) constituent un amalgame de facteurs concernant l'action des pouvoirs publics et de facteurs institutionnels. De manière plus générale, la corrélation entre les institutions et l'action des pouvoirs publics semble indiquer qu'une action avisée doit être appuyée par de bonnes institutions, tandis que des institutions défailtantes réduisent peut-être les chances qu'une politique avisée soit adoptée ou compromettent peut-être son efficacité. Autrement dit, l'essentiel n'est pas que l'action des pouvoirs publics soit un facteur négligeable, mais bien que son effet sur les résultats économiques se retrouve déjà dans la solidité des institutions¹.

1-Hali Edison, 2003 "qualités des institutions et résultats économiques", finance & développement juin 2003. P 35-37, vol 40 n° 2.

Conclusion

Dans ce chapitre nous avons tenté de montrer le poids déterminant des institutions dans la croissance économique. En effet, les études empiriques faites par de nombreux chercheurs (Rodrik (2004), Jones et Hall (1998), Acemoglu, Jonson et Robinson) ont tous confirmé le rôle des institutions et leurs importances dans l'explication des différences de revenu entre les pays. Ainsi les pays dotés d'un meilleur cadre institutionnel investissent plus dans le capital physique et humain. Ils sont donc plus productifs et présentent les revenus les plus élevés. Alors que les pays où les institutions ont été négligé sont les plus pauvres aujourd'hui et n'arrivent pas à rattraper les pays avancés.

CHAPITRE 3

Plan du chapitre

INTRODUCTION

1-PRESENTATION DE L'ECONOMIE ALGERIENNE

1-1 Les phases d'évolution de l'économie algérienne.

1-2 Le rôle des secteurs public et privé dans l'économie.

2- Bilan DE L'ECONOMIE ALGERIENNE DEPUIS 62

2-1 L'économie algérienne apparait impure.

2-2 Quel bilan pour l'Algérie depuis l'indépendance ?

3- COMMENT LES INSTITUTIONS ONT ENTRAVEES LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE EN ALGERIE

3-1 Qualité et fonctionnement institutionnelle en Algérie.

3-2 L'enseignement supérieur faiblement inscrit dans l'économie algérienne.

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

Chapitre 3

Institutions et croissance en Algérie

Au lendemain de l'indépendance, l'Algérie a s'est retourné vers le régime socialiste et adopte une stratégie basée sur l'industrie, et ce dans l'objectif de donner naissance à une nouvelle société moderne. Après l'adoption de la stratégie de l'industrie lourde, qui s'est vite tournée en cauchemar, et s'est retrouvé contraint à changer de trajectoire économique et politique. La transition vers l'économie de marché ne s'est pas déroulée comme prévu, qui est dominée par des leaders politiques jouissant d'un pouvoir politique et économique illimité, les anciennes pratiques socialistes, un gouvernement défaillant et une mauvaise gouvernance. Les réformes institutionnelles ont failli dans l'établissement des règles de jeux transparentes qui permettent la construction d'une économie solide en dehors des hydrocarbures.

Le long de ce chapitre, nous allons aborder dans une première partie, les étapes de l'évolution économique en Algérie, tout en mettant en avant le rôle du secteur public et privé. Dans la deuxième section, nous ferons un bilan de l'économie du pays, dont nous verrons une économie agitée, puis abordons le bilan depuis l'indépendance. Au cours de la dernière section, nous verrons comment les institutions ont-elles retarder le développement économique du pays, et joignons comme exemple l'enseignement supérieur, qui est faiblement inscrit dans l'économie, tandis qu'il joue un rôle important dans le développement.

1-PRESENTATION DE L'ECONOMIE ALGERIENNE :

À l'issue d'une longue et douloureuse reconquête de l'indépendance nationale, et après plusieurs années de régime coloniale, les Algériens se sont attelés à transformer les structures sociales et économiques du pays, héritées de la colonisation.

1-1 PHASES ET EVOLUTION DE L'ECONOMIE ALGERIENNE :

La première tâche fut de rompre avec l'organisation sociale et économique inégalitaire prévalant à l'époque coloniale, il fallait d'abord consolider l'État pour lui donner les moyens de procéder à une transformation économique.

Durant la période 1962-1978, l'économie était planifiée et marquée principalement par la nationalisation des secteurs clés de l'économie, la création d'entreprises publiques, la mise en place d'un processus de planification centralisée, la création d'une structure industrielle ainsi que le parachèvement des institutions publiques.

Dès 1966, l'économie algérienne prenait une nouvelle direction, pour préoccupation essentielle de mettre un terme à la désarticulation de l'économie et à sa domination par les intérêts étrangers inhérents à un passé colonial du pays. La construction d'une industrie de base, la réforme agraire et l'indépendance à l'égard de l'extérieur vont ainsi être les trois pivots de cette politique volontariste. L'objectif visé, en plus d'un contrôle national des richesses et des moyens, est l'élévation du niveau de vie de la population en offrant le maximum de possibilités d'emploi aux Algériens.

Différents plans nationaux vont ainsi se succéder de 1967 à 1977, pour le secteur des hydrocarbures, un ambitieux plan de valorisation de toutes les catégories de ressources énergétiques (pétrole, condensat, gaz naturel) a été lancé en 1978, c'est un programme de 30 ans, dont le coût devrait dépasser 35 milliards USD, c'est un montant représentant quatre fois l'encours de la dette déjà contractée au moment de son lancement, cependant, ce plan sera abandonné¹.

Le pays engage, dès 1980, une politique de remboursement de la dette extérieure. Dès 1984, avec l'amenuisement des rentrées en devises générées par les exportations de pétrole, l'Algérie se trouvera bien en peine d'effectuer ce remboursement.

En 1986, avec l'effondrement des cours pétroliers, la vulnérabilité de l'économie algérienne apparaîtra dans toute son ampleur. Le 5 octobre 1988, des émeutes populaires éclataient à travers l'ensemble des grandes villes et agglomérations urbaines du pays, elles se solderont par plus de 500 morts et plusieurs dizaines de blessés. C'est à ce moment que devait définitivement sonner le glas de l'ancien système monolithique en montrant l'impasse politique dans laquelle se trouvait le pouvoir depuis 1962 ainsi que l'extrême dépendance du pays vis-à-vis de la seule ressource énergétique².

1-guide investir en Algérie 2006.

2- Algérie : chronologie historique, Par Olivier Pironet, *Le Monde diplomatique*, le 05 juillet 2012. Repris par wikipédia.org

Le pays se résignera au rééchelonnement de sa dette extérieure, évaluée à plus de 25 milliards USD, au début des années 1990. Le rééchelonnement accompagné d'un Plan d'ajustement structurel (PAS) douloureux pour des catégories sociales déjà fragilisées, permit de réduire de moitié le service annuel de la dette. Cet accord signé en 1994, avec le FMI et avec les créanciers, obligera l'Algérie à verser chaque année, jusqu'en 2006, un montant important des devises tirées de l'exportation des hydrocarbures. Des centaines de milliers d'emplois sont perdus et le revenu moyen du pays chute drastiquement.

A l'entame de l'année 1994, le passage d'une économie dirigée à une économie de marché est conforté par la dévaluation du dinar algérien, la libéralisation du commerce extérieur, la liberté des prix, et le rééchelonnement de la dette extérieure. Avec l'ancrage à l'économie du marché, la classe moyenne, majoritairement composée de fonctionnaires, s'est retrouvée décimée en quelques années. Vingt ans après le passage à l'économie du marché, l'économie algérienne demeure très peu industrielle avec un secteur pesant moins de 5 % du PIB et est principalement constituée de petits services et de commerces (83 % de la superficie économique), elle est également caractérisée par les sureffectifs dans les entreprises publiques ainsi que dans l'administration. Les ventes du secteur énergétique représentent encore plus de 95 % de ses recettes extérieures et 60 % du budget de l'État algérien.

En 2015, le pays est confronté à une forte chute de ses revenus pétroliers (-43,71 %) aggravant fortement le déficit de la balance commerciale. La balance des paiements atteint le niveau record de - 10,72 milliards de dollars au premier trimestre. Avec une très forte corruption, en l'absence totale d'État de droit, et avec une forte dépendance aux hydrocarbures, le secteur privé ne se développe pas et l'économie semble condamnée à rester une économie rentière.

L'évolution de l'économie algérienne est positive au niveau des résultats du commerce et des équilibres macroéconomiques, elle reste toutefois fortement dépendante de la fluctuation des prix du pétrole, tant au niveau économique (97 % des recettes d'exportation) que budgétaire (60 % des recettes de l'État proviennent de la fiscalité pétrolière). Tout en dégagant ces dernières années des excédents budgétaires importants, l'économie algérienne reste marquée par un niveau relativement faible des taux de croissance et la persistance d'un niveau de chômage assez préoccupant (20 % environ de la population active dont 80 % des jeunes, dont 200 000 arrivent annuellement sur le marché de l'emploi). Le taux de croissance nécessaire pour entamer une décrue décisive et durable du chômage est estimé à plus de 7 %

l'an. Ce taux est actuellement inférieur à 6 %. Conjugué aux effets induits par l'ajustement structurel, le renforcement des potentialités exportatrices de l'Algérie en hydrocarbures a permis aux finances algériennes d'afficher des performances réelles avec un budget en équilibre, un solde de la balance des paiements positif et des réserves de changes en croissance régulière (32,5 milliards USD en 2003 et 42,3 milliards USD en 2004, 60 milliards USD (estimation pour 2005)). Les réserves de changes étaient de 2,6 milliards USD seulement en 1994. Les équilibres macro-financiers retrouvés, le gouvernement a initié en 2001 un ambitieux programme de soutien à la relance économique (PSRE) s'articulant autour d'activités productives agricoles, au renforcement des services publics dans les domaines de l'hydraulique, des transports et des infrastructures, ainsi qu'à l'amélioration du cadre de vie, au développement local et au développement des ressources humaines. Ce programme va ensuite être complété, pour la période 2005-2009, par un autre programme non moins ambitieux, doté de 55 milliards USD, soit 4200 milliards de dinars : le Programme complémentaire de soutien à la croissance (PCSC)¹. Le PIB, qui s'est stagnait depuis 1995, croît de nouveau depuis 2000 à 51,5 milliards USD en 2001, soit un accroissement de près de 50 % à 86 milliards USD en 2004. Cette progression a permis au PIB/habitant d'enregistrer une nette amélioration au cours de cette période, après toute une décennie de chute régulière, parfois très brutale. Le PIB/habitant était d'environ 2600 USD en 2004. Un niveau encore nettement insuffisant eu égard aux potentialités de l'Algérie. En parité pouvoir d'achat, ce revenu est équivalent à environ 6500 USD (chiffres PNUD). Dans l'agrégat dette, l'amélioration est tout aussi nette. Le stock de la dette publique est en décroissance continue.

1-2 Le rôle du secteur public et privé dans l'économie :

L'économie algérienne est caractérisée par l'existence d'un secteur économique étatique assez considérable. Les réformes économiques ont pour but, d'une part, de consacrer l'économie de marché et de réhabiliter l'entreprise en tant qu'acteur économique jouissant d'une pleine et totale autonomie vis-à-vis de l'État et, d'autre part, de mettre en place le dispositif à même de permettre à l'État de se consacrer à son rôle de puissance et de régulateur stratégique. Pour accélérer ce processus des réformes et permettre aux entités constituant le secteur économique étatique, de s'adapter aux réalités nouvelles, de nouvelles réglementations accompagnées de nouvelles organisations du secteur public ont été mises en place.

1- Algérie : chronologie historique, Par Olivier Pironet, *Le Monde diplomatique*, le 05 juillet 2012. Repris par wikipédia.org

.Si la privatisation signifie un transfert de propriété du secteur public vers le secteur privé, elle exprime, également, un affaiblissement de la fonction productrice de création de richesses de l'État qui, en se désengageant progressivement de l'économie, cède une partie de son pouvoir aux détenteurs du capital. Mais pour ce dernier, il s'agit de cerner correctement l'objet de la cession¹. En effet, faut-il et peut-on vendre en bloc les entreprises en tant que combinats ou les vendre par compartiment ? La restructuration par cession, filialisation ou par fusion d'activités de diverses entreprises préexistantes présentent des difficultés qu'il y a lieu d'appréhender correctement en les intégrant dans une configuration industrielle susceptible d'intéresser les repreneurs potentiels. Lorsque le scénario de l'entité à céder est arrêté, il faut indiquer s'il s'agit d'une privatisation totale ou partielle². Ceci détermine le degré d'intérêt des investisseurs et le niveau de prix qui peut être obtenu ces variables s'opposent aux taux de participation et de contrôle que veut garder l'État. Aussi, la tentation de privatiser tout en maintenant une certaine tutelle sur l'entreprise doit être écartée. Les préoccupations légitimes de l'État, notamment la sauvegarde de l'emploi et de l'activité, l'intéressement des salariés, les investissements de renouvellement et de modernisation peuvent et doivent être pris en considération dans le cahier des charges. Sur le plan de la régulation des rapports sociopolitiques, la multiplicité des acteurs et les perpétuelles pratiques de « chevauchement » témoignent de l'existence de la complexité et de l'enchevêtrement des intérêts particuliers au sein de l'État. Les conflits de compétence qui en découlent entre les divers centres de décision déstabilisent les investisseurs étrangers potentiels. Si un petit secteur privé a toujours subsisté depuis l'indépendance, son organisation générale était centralisée jusqu'à la fin des années 1980. Dans toute économie en transition vers le marché, le secteur privé se développe en : privatisant les entreprises d'État ; créant des entreprises nouvelles ; implantant des entreprises étrangères. L'ascension de ce secteur pose le problème de son rôle dans la dynamique de la privatisation. En Algérie, le rythme des programmes de privatisation est très lent, et qu'il semble ne pas avoir atteint les objectifs fixés par les pouvoirs publics. Plusieurs causes expliquent cette situation : Celle-ci est liée tout d'abord à la difficulté de lancer les opérations de privatisation en raison d'un cadre institutionnel et réglementaire inadéquat. Certaines contraintes objectives, comme le manque de repreneurs locaux aux capacités financières limitées, le nombre élevé d'entreprises privatisables faiblement attractives,

1- O. Havrylyshyn, J. Odling-Smee, « Réformes en panne », Finances & développement, pp. 7-10. Repris par Tahar Hamamda

2- A. Bouzidi, « L'économie algérienne handicapée par ses institutions », Le Quotidien d'Oran, 2005. Repris par Tahar Hamamda .

le fonctionnement peu concurrentiel des marchés et l'étroitesse des marchés des capitaux, réduisent fortement les effets positifs, sur la croissance économique, l'emploi, attendu de la mise en œuvre du programme de privatisation¹. Enfin l'incertitude due au manque d'informations sur les entreprises privatisables et aux garanties offertes par les pouvoirs publics quant à la jouissance des droits de propriétés, l'absence de visibilité liée au devenir des réformes économiques globales, accentuent la méfiance des agents privés locaux et étrangers à s'engager durablement. Cependant, cette attitude peut révéler un comportement de recherche de rentes (*rent-seeking*) pour préserver les avantages de l'économie administrée que fournissent les subventions de prix, la protection des marchés, le bénéfice des contrats publics, la garantie de l'emploi et les politiques d'argent facile. La remise en cause des intérêts du secteur privé, structuré autour d'associations patronales telles que la Confédération nationale du patronat algérien (CNPA), la Confédération algérienne du patronat (cap), peut susciter une volonté de contracter des alliances avec d'autres groupes sociaux pour ralentir le processus de réforme. L'ensemble de ces problèmes devrait inciter les différents acteurs sociaux à engager une réflexion commune sur les conditions de réussite des réformes en cours

2- BILAN DE L'ECONOMIE ALGERIENNE DEPUIS 62 :

Le développement d'une économie est caractérisé par le bon fonctionnement des ses institutions, ou celle-ci sont longuement étudié, pour se retrouver et prendre une avance. Alors que l'Algérie ne prenait pas cela en considération, ni l'importance vital des institutions dans la croissance et le développement dans divers domaine, que se soit en politique, secteur éducatifs ou sociale. Dans cette section nous allons essayer d'évoquer la question des institutions qui entravent le développement en Algérie.

2-1 L'ECONOMIE ALGERIENNE APPARAIT IMPURE :

Les performances de l'économie algérienne apparaissent mitigées, relève la Banque mondiale dans une mise à jour publiée en mars dernier. Celle-ci note que le pays a enregistré une croissance proche de 3% au cours des trois dernières années, grâce à une expansion de 6,4% dans les secteurs hors hydrocarbures. Le développement des infrastructures et de l'agriculture, qui constituent deux secteurs économiques majeurs en dehors du pétrole, ont largement contribué à ces performances. Le

1-A. Bouzidi, « L'économie algérienne handicapée par ses institutions », *Le Quotidien d'Oran*, 2005. Repris par Tahar Hamamda.

PIB par habitant a atteint 5 458 dollars en 2013, dépassant son pic de l'année 2008 (4 967 dollars). Tous les secteurs ont connu une croissance durant cette période, à l'exception de celui des hydrocarbures où la production est en recul depuis 2006. Le développement du secteur privé est entravé par les difficultés d'accès au crédit, la complexité de l'environnement réglementaire et la lourdeur des procédures de création d'une entreprise. Si le chômage s'est globalement stabilisé autour de 10% depuis 2010, il atteint 24,8% chez les jeunes et 16,3% chez les femmes. Le processus d'intégration du pays au commerce mondial évolue très lentement et les négociations en vue de l'adhésion à l'OMC n'ont pas beaucoup avancé. Sur le plan budgétaire, l'adoption de politiques expansionnistes a permis à l'économie de se redresser, mais a creusé le déficit, qui a atteint un niveau record de 4% du PIB en 2012 et qui est à ce pourcentage en 2014-15, compte tenu de la baisse des recettes tirées des hydrocarbures. Les dépenses publiques se situent autour de 40% du PIB, en raison, notamment, d'un accroissement du budget alloué au programme d'investissement (280 milliards de dollars pour la période 2010-2014), mais surtout à cause de la forte hausse des dépenses consacrées aux salaires et transferts¹. Les subventions, en particulier, qui ont représenté plus de 15% du PIB en 2012, continuent de peser sur les finances publiques, ce qui souligne l'urgence d'une réforme en la matière. Pour stimuler l'économie, le gouvernement a cherché à mieux valoriser ses ressources en hydrocarbures et s'est employé à développer le secteur privé à travers l'ouverture de centres de recherche et le lancement de grands projets dans les domaines du transport et du logement.

2-2 Quel bilan pour l'Algérie depuis l'indépendance ? :

Si l'Algérie a échoué dans sa farouche volonté de se moderniser, c'est parce que toutes les politiques de développement ont été conçues pour satisfaire les aspirations du peuple imaginé et non pour répondre aux demandes de la société réelle jugée trop matérialiste par le mysticisme du pouvoir¹. Ce qu'il faut rajouter à ceci, c'est que ce modèle a été choisi arbitrairement par une infime minorité de dirigeants vers la fin de la guerre¹. Bien que l'action révolutionnaire de novembre 1954 ait pour but de se débarrasser de la sujétion coloniale, les idéologues du FLN. En effet, en voulant construire «un peuple imaginaire», régime algérien,

1-Mebtoul, Abderrahmane. «Bonne année Algérie 2014 : bilan et perspectives», 26 décembre 2013, Le Matin, [Enligne].

issu du coup de force de l'été 1962, instaure un système où le citoyen est tout bonnement exclu de la gestion de ses affaires. Et pourtant, si les Algériens avaient pris les armes en 1954 pour se libérer de la domination coloniale, ils n'auraient pas souhaité troquer une domination par une autre. Bien que certains populistes puissent tenter de justifier celle des nationaux comme étant un mal nécessaire, dans le fond, le déni de la liberté conduit au même effet.

Le régime algérien construit alors un modèle, notamment sur le plan économique. "Le marché suppose des pouvoirs autonomes du pouvoir exécutif, notamment celui des syndicats et du patronat, ce qui conduirait à institutionnaliser les libertés publiques auxquelles le régime algérien est hostile", écrit le sociologue. De la même manière, cet exemple peut s'extrapoler à tous les domaines. Car, pour lui, la liberté des citoyens signifie sa remise en question. En tout cas, ce système est maintenu, contre vents et marées, de 1962 à 1988, et ce, avec toutes les catastrophes qu'il a occasionnées. Cependant, bien que l'échec soit exclusivement celui du régime, sa mainmise sur les mass-médias lui donne une tribune en vue de se disculper. Dans le domaine économique, «la bureaucratie fait porter la responsabilité aux travailleurs qu'elle accuse de ne pas être productifs, alors que ces derniers ne font que s'adapter à un système politiquement rentable à la bureaucratie d'États et aux couches rentières»¹.

En s'emparant de la rente pétrolière, le régime génère les plus graves inégalités. À tel point que certains parlent de deux Algérie. L'une opulente, composée des dirigeants et de leurs proches –quand la rente est importante, le régime élargit naturellement sa clientèle –, et l'autre pauvre, représentée par le reste des Algériens. Dans ce cas, quel bilan peut-on dresser des 53 ans d'indépendance ? Malgré l'aisance financière des quinze dernières années, le pays est assis sur un volcan. Et pour cause ! Le pays dépend exclusivement de sa rente pétrolière. «Depuis 1967, l'Algérie a un des taux d'investissement les plus élevés du monde par rapport au PIB. Et pourtant, il y a un échec patent dans la construction d'une économie productive satisfaisant les besoins du marché national. L'Algérie n'exporte pas de produits manufacturés parce que les politiques économiques suivies à ce jour n'ont jamais eu pour objectif stratégique de construire un marché national régulé par les lois de l'économie politique pour affronter la concurrence internationale.

1-Lahouari Addi , L'Algérie d'hier à aujourd'hui : quel bilan ? Broché – 5 octobre 2014.repris par le matin d'Algérie (boubeker benali).

Enfin, bien que dans les années 2000 la conjoncture financière soit favorable, les investissements qui sont certes colossaux profitent, en majorité aux entreprises étrangères. À cela s'ajoute une corruption touchant toutes les strates de la société. Et le moins que l'on puisse dire, c'est que celle-ci handicape le pays. Pour donner un ordre d'idée, celle-ci est estimée à des dizaines de milliards de dollars. D'ailleurs, en Algérie, quiconque veut s'enrichir, en période d'aisance financière, doit impérativement s'approcher des gens du pouvoir. En effet, la source principale des richesses n'est pas le travail, mais les relations avec le personnel de l'État qui est aux commandes de la répartition de la rente pétrolière à travers les autorisations d'importations de biens, l'accès aux devises et la distribution de terres foncières urbaines et périurbaines.

En guise de conclusion, il va de soi que la libération nationale concerne uniquement le territoire. Quant à la population, celle-ci est prise en otage depuis 1962 par le clan régnant. De coup de force en coup de force, le régime se maintient par la violence. En effet, 53 ans après l'indépendance, les Algériens ne peuvent pas manifester dans la capitale. Aujourd'hui encore, le régime fait la sourde oreille à tous les appels pour changer la façon de gouverner. Mais, cette stratégie à ses propres risques. Comme il n'y a pas d'espace protégé juridiquement pour l'expression des divergences politiques, les dirigeants ne sauraient pas où aller s'ils venaient à quitter le pouvoir. L'État est devenu leur refuge pour échapper au sort de Kadhafi qui lui aussi avait cultivé le mythe des masses populaires tout en empêchant la Libye de donner naissance à une société où il aurait pu vivre en tant que citoyen et ancien dirigeant." En Algérie, cela se vérifie d'ailleurs lors de la moindre sortie des commis de l'État, accompagnés par des escortes de police impressionnantes ¹.

3- COMMENT LES INSTITUTIONS ONT ENTRAÎNÉ LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE EN ALGÉRIE :

Le développement d'une économie est caractérisé par le bon fonctionnement des ses institutions, pour se retrouver et prendre une avance considérable. Tandis que l'Algérie ne prenait pas cela en considération, ni l'importance indispensable des institutions dans la croissance et le développement dans divers domaines, que ce soit en politique, secteur

¹-Lahouari Addi, L'Algérie d'hier à aujourd'hui : quel bilan ? Broché – 5 octobre 2014. repris par le matin d'Algérie (boubeker benali).

Éducatif ou sociale, sachant que le gouvernement algérien a dépensé des sommes faramineuses dans de divers secteurs afin d'apporter un changement et d'assurer un développement progressif. Dans cette section nous allons essayer d'évoquer le problème des institutions qui freinent le développement en Algérie.

3-1 QUALITE ET FONCTIONNEMENT INSTITUTIONNELLE EN ALGERIE :

Les institutions algériennes doivent être renforcées pour permettre le bon fonctionnement d'un marché libre. L'évolution du gouvernement du rôle d'entrepreneur à celui de régulateur des marchés, la mise en œuvre des régulations est incohérente et sous la pression permanente de puissants groupes d'intérêts qui instrumentalisent les institutions de régulation pour fausser la compétition. Afin de procéder aux explications du fonctionnement des institutions citons quelques exemples à l'instar des Contrôles « sanitaires » qui concluent que les produits alimentaires importés par de nouveaux acteurs de ce marché sont impropres à la consommation humaine sont l'illustration parfaitement représentative du dévoiement du rôle des instances de contrôle. Les nombreux scandales qui ont ciblé des importateurs non impliqués dans le système de pouvoir parallèle montrent que les capacités publiques sont largement utilisées pour maintenir des positions dominantes sur un certain nombre de secteurs d'importation. Deuxième exemple c'est celui des impôts qui est n'est ni efficace ni équitable et la discrimination fondée sur la nature de l'activité ou la personnalité des agents économiques est trop fréquente. Il n'y a pas non plus une équivalence d'accès au marché pour tous les agents économiques. Autrement dit, le prélèvement fiscal doit cesser d'être calculée en fonction des relations dans le sérail militaro sécuritaire et les agents du fisc ne doivent plus être utilisés comme des vecteurs de destruction des concurrents du secteur privé protégé. L'appareil judiciaire reste toujours dépendant, une grande instabilité caractérise l'Algérie depuis 1992. Le mécontentement populaire face à l'incurie du régime est amplifié par la faiblesse des Institutions censées relayer l'expression de l'opinion et, par la participation du plus grand nombre, capables de régler les conflits internes de manière équitable. Ce mécontentement est alimenté par la corruption omniprésente et par un appareil judiciaire scandaleusement inopérant. Les voies et moyens de réforme de l'appareil judiciaire sont connus, mais l'obstacle principal à la réforme réside dans la volonté de pérenniser un ordre fondé sur les interférences permanentes du pouvoir formel et des réseaux. De nombreux magistrats sont les relais des clans quand il s'agit d'éliminer juridiquement voire d'emprisonner des gestionnaires gênants pour les affaires de ces groupes d'intérêts. Ainsi la paralysie du système financier le secteur bancaire est dominé par six banques publiques qui

représentent environ 90% de l'ensemble des dépôts et des actifs. Ces banques ont été créées dans les années soixante et au début des années 1970 et n'étaient guère plus que les agents payeurs du trésor d'une économie dirigée en charge du contrôle des changes. La transition vers un système moderne est douloureusement lente. Un des handicaps particulièrement invalidants est le financement contraint d'entreprises publiques en déconfiture sur injonction gouvernementale. Depuis 1992 de manière récurrente, le gouvernement a injecté des fonds considérables dans ces banques afin de couvrir d'énormes déficits sans pour autant apporter de remède aux causes premières de ces pertes. De plus, une nouvelle source de déficits est apparue au cours des dix dernières années, les « décideurs » du pouvoir réel contraignent les banques à prêter à des entités privées sans évaluation de la solvabilité de ces emprunteurs. Les recours normaux afin de récupérer tout ou partie de ces créances sont court-circuités par le système de pouvoir parallèle, ce qui a provoqué des pertes importantes, la débâcle du Groupe Khalifa est l'illustration éclatante des dysfonctionnements de ce système. Les défaillances des banques publiques (insuffisances managériales et haut niveau de créances non performantes) continuent de peser sur le développement du secteur privé non-protégé (très longs délais d'examen des demandes de crédit, incapacité d'évaluer la solvabilité des emprunteurs). Ces insuffisances nuisent à la mobilisation de l'épargne interne et déterminent une allocation sous optimale des ressources financières, réduisant ainsi les conditions du retour à la croissance. Enfin l'institution douanière se caractérise par son inefficacité globale et son degré élevé de corruption. L'Algérie comprime au Maroc et à des pays comme l'Inde ou la Chine. L'instrumentalisation du système douanier afin de bloquer les concurrents et la perception « variable » des droits de douanes sont des moyens habituels des oligopoles protégés, au même titre sinon plus que le système bancaire et judiciaire. Délais de Récupération des marchandises pour l'Algérie est de 24 jours, le Maroc durant seule journée, l'Inde est de 12 et pour le cas les plus longs 84 jours pour l'Algerie, 2 jours pour le Maroc et 5 jours pour l'Inde (Source: Banque Mondiale). Des Institutions Sous-développées Si le fonctionnement de nombreuses institutions est perverti par le système de pouvoir parallèle, il est utile de préciser que de nombreuses prérogatives institutionnelles n'ont jamais pu être correctement exercées. L'impossibilité de mettre en place de telles institutions peut être attribuée à l'absence de consensus entre les différents centres de pouvoir, formel et informel. Les effets sur l'économie sont importants, mais sont peut-être moins visibles. Ainsi le cadastre, est un système de conservation des titres de propriété ne sont pas encore mis en place, alors qu'il s'agit d'une priorité indiscutable depuis plus de dix ans. L'établissement de titres de propriété

incontestables en matière agricole est un problème particulièrement aigu et un obstacle sérieux à l'exploitation efficace et rationnelle de la terre, constituant ainsi un frein à la croissance économique. Les agences en charge de la sécurité sociale ont connu de nombreuses évolutions dès le début des réformes économiques. Cependant, les filets sociaux requis pour l'accompagnement des restructurations des dernières grandes entreprises publiques déficitaires ne sont pas encore en place. L'absence d'un tel filet social est susceptible d'éroder le soutien politique aux réformes en raison des inquiétudes liées au coût social de la transition assumé par la population. La publication de données statistiques sur la balance des paiements, les comptes nationaux, le budget et le bilan consolidé du secteur bancaire ne sont pas suffisamment réguliers ni de la qualité requise pour permettre aux acteurs économiques de prendre des décisions pertinentes.

3-2 L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR FAIBLEMENT INSCRIT DANS L'ECONOMIE ALGERIENNE :

Afin d'illustrer un exemple fondamentale des institutions qui entravent l'économie, nous avons pris l'enseignement supérieur comme secteur essentiel qui contribue aux côtés du développement et à la croissance économique. Sachant que l'enseignement supérieur en Algérie a bénéficié de nombreux investissements dans les infrastructures ces dernières années, ce qui a engendré une couverture du réseau universitaire sur tout le territoire national, 97 établissements d'enseignement, plus de 1 000 laboratoires de recherche, 30 centres de recherche, 47 000 enseignants et 1 300 000 étudiants (MESRS, 2012). Est-ce que ces investissements matériels ont-ils des retombées sur la qualité du capital humain en Algérie ?¹ Malgré la progression enregistrée de l'effectif étudiant, multiplié par 2,97 entre 2000 et 2013, le taux brut de scolarisation à l'université (25,2% durant la période 2006/2009) reste inférieur à celui de la Tunisie (32,86%), de l'Égypte (30,66%) et de la Turquie (39,9%)². Pour avoir un système éducatif qualifiant, les standards internationaux misent sur plus de 50% de diplômés ayant BAC +2, 30% de BAC+ 3 et 20% de BAC +7. Ce sont ces diplômés qui permettront d'atteindre les niveaux de compétitivité internationale dans l'industrie. En Algérie, les inscrits en post graduation ne représentent que 5,56 % du total des inscrits en 2011/2012 (MESRS, 2012), on est très loin des standards internationaux sans prendre en compte les étudiants qui

1-Hakima SOUKI 2014, Le système éducatif algérien : quelles contraintes pour constituer un capital humain de qualité ?, article universitaire (mouloud mammeri tizi-ouzou).

2-Données de l'UNESCO.

ne vont pas jusqu'au bout de leurs études (taux de rendement est égal à 1 sur 4, ce qui signifie que sur 4 étudiants un seul seulement sort diplômé de l'université). Le nombre de diplômés formés par l'Algérie dans l'enseignement supérieur en le comparant au pays de benchmark¹. Nous constatons qu'elle se rapproche des taux de diplômés de la Turquie (5,8%), du Maroc (6%), de l'Égypte (6,1%) et de la Tunisie (6,2%) mais elle s'éloigne de celui de la France (12,8%) et de la moyenne des pays de l'OCDE (14,5%).

Ainsi les dépenses de l'enseignement supérieur reste insuffisance et inefficacité de la répartition des ressources car uniquement 6% du budget de l'État est réservé à un secteur clé qui est l'enseignement supérieur montre que l'intérêt de l'État au développement du capital humain ne se traduit que dans les discours. Malgré l'augmentation des effectifs, le budget alloué est quasi stable depuis environ 10 ans. Ce qui place l'enseignement supérieur en 6ème rang dans le poste des dépenses de l'État. Nous soulignons également que les ressources ne sont pas allouées en fonction d'indicateurs quelconque de performance. Autrement dit le système ne favorise par une gestion efficace des ressources allouées. En outre, l'allocation selon les différents postes de dépenses ne va pas dans le sens d'amélioration de la qualité de l'enseignement. On observe en effet qu'une part considérable est affectée aux dépenses sociales et de fonctionnement au détriment des dépenses ayant un impact direct sur la qualité de l'enseignement. Ainsi, même si les dépenses de l'Algérie sont comparables, voire supérieures dans l'enseignement supérieur à celles de pays à revenus intermédiaires, ces dépenses se font dans des postes qui n'affectent pas directement la qualité des enseignements et la performance du système éducatif.

A- les raisons du dysfonctionnement de l'enseignement supérieur en Algérie :

En 2012, seules les universités de deux pays de la région MENA figuraient parmi les 500 du Jiao Tong/Shanghai ; à savoir l'Arabie Saoudite (3 universités) et l'Égypte (1 université). Alors que la Chine en inscrit 42, la Corée 10, la Suède 11. Un des indicateurs de mesure de la qualité de l'enseignement supérieur est le nombre de citations dans des revues scientifiques pour 100 000 habitants. Il mesure la capacité de contribution d'un pays au savoir mondial. La contribution de l'Algérie est extrêmement faible. Elle est également bien inférieure à celle de la Tunisie, de l'Égypte et de la Malaisie. L'évaluation de la qualité de l'enseignement supérieur peut s'établir à partir de trois catégories de principes : Le principe de la pertinence qui renvoie à l'adéquation entre les diplômes délivrés et les besoins de la collectivité

1- benchmark : étalon ou repère pour mesurer diverses performances

en compétence. Le principe de l'efficacité qui fait référence à l'affectation des dépenses mobilisées. Le principe d'efficacités : il désigne le fait de répondre à la demande en diplômés. Ce sont ces critères que nous prenons pour mettre en exergue les dysfonctionnements de l'enseignement supérieur. Les résultats des travaux de la Conférence mondiale sur l'enseignement supérieur (UNESCO, 1998 et 2009) évoque une relative similitude des tendances internationales de l'enseignement supérieur à savoir la croissance des effectifs (massification) ; L'augmentation du chômage des diplômés ; L'exigence accrue de la qualité et de la pertinence ; La diversification des enseignements ; Les difficultés de financement ; Et la dimension de l'internationalisation. En Algérie, certaines de ces tendances s'affirment. Les réformes de l'enseignement supérieur menées en 1971 avaient une visée quantitative à savoir la démocratisation et la massification de l'enseignement. Les informations sur l'efficacité interne ou externe des systèmes de l'enseignement supérieur ne sont ni recueillies ni systématiquement analysées.

L'inflation des diplômes, conséquence directe de la massification de l'enseignement supérieur, cet état peut avoir des retombées sur la constitution d'un savoir exploitable par les entreprises afin de renforcer leur compétitivité. Cependant, en 2007, 37% d'entreprise algérienne déplorent un déficit de compétence sur le marché du travail (voir le tableau 22 de l'annexe) or que la moyenne africaine était de 25,5%, les entreprises marocaines expriment moins d'insatisfaction concernant les compétences recherchées (31%) comparativement à l'Algérie.

L'augmentation de l'échec des étudiants durant leur cursus ou l'université algérienne est confrontée à des taux de redoublement élevés, surtout au niveau du tronc commun. À l'Université des sciences et de la technologie Houari Boumedienne (USTHB), seulement 30 à 50 % des étudiants de la première année réussissent l'examen dans certaines disciplines ; et parce qu'un étudiant ne peut redoubler qu'une seule fois, le taux d'abandon est élevé. D'après les estimations du ministère, les taux de réussite en première année vont de 15 à 20 % dans les filières scientifiques et technologiques et de 41,9 % en sciences sociales, et ils atteignent 50 % en médecine. En première année ces taux atteignent 52% pour les tronc communs et le cycle court, toutes filières confondues. Ce taux d'échec élevé s'explique notamment par le passage à l'utilisation du français comme langue d'instruction dans les filières scientifiques et

Hakima SOUKI 2014, Le système éducatif algérien : quelles contraintes pour constituer un capital humain de qualité ?, article universitaire (mouloud mammeri tizi-ouzou).

technologiques. Il s'explique aussi par la réduction des travaux pratiques en laboratoire, les étudiants étant trop nombreux pour les installations existantes. Dans les années suivantes le fait que les étudiants ne parviennent pas à s'inscrire dans la discipline de leur choix, se désintéressent rapidement.

B- Fuite des cerveaux en Algérie ; une richesse immatérielle perdue pour l'économie :

Selon un récent rapport du conseil national économique et social (CNES), 71 000 cerveaux en fuite à l'étranger (10 000 médecins, 18 000 cadres et 3000 chercheurs) entre 1994 et 2006 engendrant une perte de 40 milliards de dollars à l'État. Parmi ces « expatriés » on distingue les étudiants envoyés dans le cadre d'une formation supérieure à l'étranger, des chercheurs universitaires installés dans des centres ou des laboratoires de recherche et des professionnels toutes catégories confondues. La banque mondiale (2014) a évalué le taux d'émigration des personnes ayant fait des études supérieures à 8,29 % en 1990, ce taux est passé à 9,51% en 2000. Il faut souligner que ces pertes pour l'économie algérienne ne sont pas faciles à évaluer, ce qui rend approximatif les chiffres publiés. Toutefois, le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique affirme que depuis les années 1970, pas moins de 50 000 étudiants boursiers et cadres en formation sont envoyés à l'étranger. 25 000 seulement des boursiers sont revenus avec un taux de déperdition de 50 %. Le taux de déperdition élevé des boursiers s'explique par la faible capacité de l'Algérie à attirer et retenir les talents. Le forum économique mondial a classé l'Algérie au 112ème rang sur 122 dans sa capacité d'attirer des talents et au 114ème rang dans sa capacité à les retenir. Pour évaluer les pertes que subit l'Algérie à cause de la fuite des cerveaux, faisons une analyse comparative du coût du diplômé en % du PIB par habitant. Nous constatons à partir du graphe 2 de l'annexe qu'en Algérie, le coût d'un diplômé représente presque 7 fois le PIB par habitant en 2000, un peu moins en 2010 (6 fois le PIB/Hab.). Dans les pays du benchmark, il n'y a que le Maroc qui dépense plus pour la formation de ses diplômés (10 fois le PIB/ hab. en 2000 et 7,5 fois en 2010). Cela montre l'ampleur des pertes que subit l'État lors de la fuite de ses cerveaux. Dans le cas du Mexique et des pays de l'OCDE, l'État ne finance que très faiblement le système éducatif, donc la fuite des cerveaux ne serait pas une perte considérable pour l'État.

CONCLUSION

Pour en conclure ce chapitre, l'Algérie a fourni des efforts considérables en matière d'investissement et de stabilisation sociale, politique et économique du pays depuis l'indépendance à nos jours. Certainement que ces efforts ont aboutis a un certain niveau de croissance et de développement mais ce n'est pas les espérances attendu par la classe politique et social. Mais le problème des carences et le mauvais fonctionnement institutionnelles demeure à nos jours, ce qui fait un obstacle qui freine et entrave le développement économique de l'Algérie, à cet effet les responsable doivent revoir le coté institutionnelle afin d'harmoniser les secteurs entre eux et de travailler ensemble pour un développement continue.

CONCLUSION GENERALE

En conclusion de cette recherche, nous avons essayé de montrer l'importance des institutions dans la croissance économique. Les études empiriques faites par les économistes néo-institutionnels sur plusieurs pays attestent que les institutions exercent un effet positif sur la croissance économique. Ainsi, les pays dotés de bonnes institutions garantissant la protection des droits de propriété et le respect des contrats ont atteint des taux de croissance élevés. Tandis que les économies qui possèdent un cadre institutionnel inefficace qui décourage les initiatives privées et les investissements productifs ont une croissance économique faible.

Au cours de cette recherche nous avons évoqué en premier lieu, l'histoire de la nouvelle économie institutionnelle et sa contribution dans une nouvelle ère économique à travers diverses explications des économistes tels que Veblen et John R. Commons, ainsi que différentes définitions abordées par des économistes qui défendent l'économie institutionnelles.

En seconde partie nous avons illustré le rôle des institutions dans la croissance économique en donnant des exemples d'impact institutionnel regroupant les coûts de transactions et d'investissements, ainsi les institutions sont considérées comme clé de la performance économique.

Dans la troisième et dernière partie, nous l'avons consacré à la situation économique et institutionnelle en Algérie, avec une brève présentation de son économie et un diagnostic de son développement depuis l'indépendance. Finalement ce qu'on a déduit tout au long de ce travail c'est que les institutions algériennes doivent être renforcées pour permettre le fonctionnement de ces politiques économiques et d'assurer le développement espéré après 55 ans d'indépendance. L'Algérie a pâti de la lenteur de l'évolution du gouvernement du rôle d'entrepreneur à celui de régulateur. La mise en œuvre des régulations est incohérente et sous la pression permanente de puissants groupes d'intérêts qui instrumentalisent les institutions de régulation pour fausser la compétition.

BIBLIOGRAPHIQUE

- Abdoul’GaniouMijiyawa2010, mémoire de doctorat "institutions et développement : analyse des effets macroéconomiques des institutions et de réformes institutionnelles dans les pays en développement", université d’auvergne-Clermont, mai2010.
- Darreau Philippe 2011 ; "Institutions et croissance économique selon North", p253-258.
- Dominique Foray, 2010, l’économie de la connaissance, La découverte, paris 2010.
- Guéry Alain, « Propriété, droit et institution dans l’institutionnalisme américain. », Cahiers d’économie Politique/Papers in Political Economy 2/2001(n°40-41),p. 9-38.
- Guide investir en Algérie 2006.
- Hali Edison, 2003 "qualités des institutions et résultats économiques", finance & développement juin2003.
- Hakima SOUKI 2014, Le système éducatif algérien : quelles contraintes pour constituer un capital humain de qualité ?, article universitaire (mouloud mammeri, tizi-ouzou)
- Hédoïn, Cyril. 2009, La relation entre théorie et histoire dans les approches institutionnalistes et historicistes en économie : essai de reconstruction rationnelle du programme de recherche de l’institutionnalisme historique, thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Reims, 646pages.
- Hédoïn Cyril 2011, « Institutionnalisme en économie », in V.Bourdeau et R.Merrill (dir.), Dico Po, Dictionnaire de théorie politique Mars2011.
- Kuznets Simon 1968, Under development is a failure resulting from the resistance of social institutions.
- Le Matin; 17 Novembre **2014** - n° 7885; par Lahouari Addi , « L’Algérie d’hier à aujourd’hui : quel bilan ? » octobre 2014.
- Martin Gilles, « La nouvelle économie institutionnelle. », Idées économiques et sociales 1/2010(N°159), p. 35-40.
- Mebtoul, Abderrahmane. «Bonne année Algérie 2014 : bilan et perspectives», 26 décembre 2013, par le journal Le Matin.

- SAMIRA Khendek 2012, mémoire de magistère "Le rôle des institutions dans la croissance économique dans les pays en développement". Université de Tlemcen
- Synthèse : Innovation et croissance, OCDE, 2007.
- Tahar Hamamda Mohamed, « Privatisation des entreprises publiques en Algérie », *Géoéconomie* 1/2011 (n° 56), p. 133-157

Résumé :

Ce travail se veut une contribution modeste à l'analyse économique des institutions. Ainsi, de nombreux économistes ont tenté d'expliquer le retard économique des pays en développement par des différences dans les trajectoires institutionnelles suivies par chaque pays. Dans un premier temps, nous avons tenté de définir le rôle des institutions dans l'explication des écarts de croissance économique entre les pays en s'appuyant sur les apports de la Nouvelle Economie Institutionnelle.

Ensuite nous avons essayé de transposer le schéma d'analyse au cas de l'Algérie, en proposant un exemple d'institution en Algérie, en l'occurrence l'école en générale et l'enseignement supérieure en particulier. Les résultats trouvés montrent qu'il n'ya presque aucun lien entre les institutions et la croissance économique. Ce qui va à l'encontre de la théorie économique dominante qui stipule toujours un lien de causalité positif entre les institutions et la croissance économique. Ceci peut être expliqué par plusieurs facteurs, en l'occurrence la spécificité de l'économie algérienne qui est de nature rentière. Ainsi, la croissance économique semble déterminée principalement par les hydrocarbures, ce qui à priori masque le rôle des autres variables institutionnelles dans la croissance économique.

Abstract :

This work is intended as a modest contribution to the economic analysis of institutions. Thus, many economists have tried to explain economic backwardness in developing countries by differences in institutional trajectories of each country. Initially, we tried to define the role of institutions in explaining economic growth differentials between countries based on contributions of the New Institutional Economics.

Then we tried to transpose the analysis scheme to the case of Algeria, offering an example of institution in Algeria, namely the school in general and higher education in particular. The results show that there is almost no relationship between institutions and economic growth. This goes against the dominant economic theory still requires a positive causal link between institutions and economic growth. This can be explained by several factors, namely the specificity of the Algerian economy which is kind rentier. Thus, economic growth seems

determined primarily by oil, which a priori mask the role of other institutional variables in economic growth.

موجز:

ويهدف هذا العمل كمساهمة متواضعة في التحليل الاقتصادي للمؤسسات. وهكذا، وقد حاول العديد من الخبراء الاقتصاديين لشرح التخلف الاقتصادي في البلدان النامية من خلال الاختلافات في مسارات المؤسسة لكل بلد. في البداية، حاولنا تحديد دور المؤسسات في شرح الفروق في النمو الاقتصادي بين البلدان على أساس مساهمات الاقتصاد الجديد المؤسسية.

ثم حاولنا تبديل نظام تحليل لحالة الجزائر، تقدم مثالا للمؤسسة في الجزائر، وهي مدرسة في التعليم العام والعالي على وجه الخصوص. وأظهرت النتائج أن هناك ما يقرب من عدم وجود علاقة بين المؤسسات والنمو الاقتصادي. هذا يتعارض مع النظرية الاقتصادية المهيمنة لا يزال يحتاج إلى وجود علاقة سببية إيجابي بين المؤسسات والنمو الاقتصادي. ويمكن تفسير ذلك من خلال عدة عوامل، وهي خصوصية الاقتصاد الجزائري الذي هو نوع الريعية. وهكذا، يبدو أن النمو الاقتصادي يتحدد أساسا من النفط، والتي تحجب بدهاء دور المتغيرات المؤسسية الأخرى في النمو الاقتصادي.