

ÉTUDES DU CENTRE DE DÉVELOPPEMENT

L'efficiencia institutionnelle et ses déterminants

LE RÔLE DES FACTEURS POLITIQUES
DANS LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Par Silvio Borner, Frank Bodmer et Markus Kobler



CENTRE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION
DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

En vertu de l'article 1^{er} de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays membres, ainsi que les pays non membres, en voie de développement économique;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971), la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973), le Mexique (18 mai 1994), la République tchèque (21 décembre 1995), la Hongrie (7 mai 1996), la Pologne (22 novembre 1996), la Corée (12 décembre 1996) et la République slovaque (14 décembre 2000). La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE).

Le Centre de Développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques a été créé par décision du Conseil de l'OCDE, en date du 23 octobre 1962, et regroupe vingt-deux pays membres de l'OCDE : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, la Corée, le Danemark, la Finlande, l'Espagne, la France, la Grèce, l'Islande, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, la Suède, la Suisse, ainsi que le Chili depuis novembre 1998 et l'Inde depuis février 2001. La Commission des Communautés européennes participe également au Comité Directeur du Centre.

Le Centre a pour objet de rassembler les connaissances et données d'expériences disponibles dans les pays membres, tant en matière de développement économique qu'en ce qui concerne l'élaboration et la mise en œuvre de politiques économiques générales; d'adapter ces connaissances et ces données d'expériences aux besoins concrets des pays et régions en développement et de les mettre à la disposition des pays intéressés, par des moyens appropriés.

Le Centre fait partie du « Pôle développement » de l'OCDE et bénéficie d'une indépendance scientifique dans l'exécution de ses tâches. En tant que membre du « Pôle développement », avec le Centre de Coopération avec les Non-Membres, la Direction de la Coopération pour le Développement et le Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest, le Centre de Développement peut pleinement tirer parti de l'expérience et des connaissances déjà acquises par l'OCDE dans le domaine du développement.



LES IDÉES EXPRIMÉES ET LES ARGUMENTS AVANCÉS DANS CETTE PUBLICATION SONT CEUX DES AUTEURS ET NE REFLÈTENT PAS NÉCESSAIREMENT CEUX DE L'OCDE OU DES GOUVERNEMENTS DE LEURS PAYS MEMBRES.

*
* *

Also available in English under the title:

Institutional Efficiency and its Determinants

THE ROLE OF POLITICAL FACTORS IN ECONOMIC GROWTH

© OCDE 2004

Les permissions de reproduction partielle à usage non commercial ou destinée à une formation doivent être adressées au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France, tél. (33-1) 44 07 47 70, fax (33-1) 46 34 67 19, pour tous les pays à l'exception des États-Unis. Aux États-Unis, l'autorisation doit être obtenue du Copyright Clearance Center, Service Client, (508)750-8400, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 USA, or CCC Online : www.copyright.com. Toute autre demande d'autorisation de reproduction ou de traduction totale ou partielle de cette publication doit être adressée aux Éditions de l'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

Avant-propos

Cet ouvrage s'inscrit dans le cadre des travaux du Centre de développement de l'OCDE sur les institutions, la gouvernance et la croissance, engagés lors du programme de travail 2001/2002 et qui se poursuivent sous le thème « Institutions sociales et dialogue » du programme 2003/2004.

Table des matières

Préface	7
<i>Chapitre Un</i>	L'économie des institutions	11
<i>Chapitre deux</i>	Croissance et institutions	21
<i>Chapitre trois</i>	La qualité institutionnelle et ses déterminants	31
<i>Chapitre quatre</i>	Les mesures institutionnelles	45
<i>Chapitre cinq</i>	Qualité institutionnelle et développement économique	57
<i>Chapitre six</i>	Les déterminants de la qualité institutionnelle	65
<i>Chapitre sept</i>	L'Argentine sous Menem : une étude de cas	75
<i>Chapitre huit</i>	Conclusions	89
<i>Annexe</i>	Sources des données	93
Bibliographie	95

Préface

Quelle attention l'analyste doit-il accorder aux institutions économiques — essentiellement, les lois régissant la propriété et les contrats — dans l'étude du développement et de la croissance économiques ? Quelle est leur importance pour l'action publique ? Peut-on, sans crainte de se tromper, poser qu'il s'agit de données exogènes, pour le meilleur et pour le pire, et passer au terrain familier et éprouvé des questions macroéconomiques et structurelles lorsque l'on examine la politique de développement ?

Les auteurs de cet ouvrage placent les institutions économiques, et les institutions politiques qui les créent et veillent (ou non) à leur respect, au centre même de leur analyse. Ils s'appuient sur les travaux de la nouvelle économie institutionnelle (NEI), un corpus déjà vaste qui s'enrichit rapidement. La NEI relance une école ancienne, qui emprunte à l'histoire économique, aux sciences politiques, à la sociologie et à l'économie psychologique des éclairages susceptibles d'enrichir considérablement la pensée économique, qu'elle soit d'inspiration néoclassique ou keynésienne. La NEI constitue ainsi une discipline à la fois théorique et résolument empirique. Elle est aussi particulièrement utile, comme nous le verrons dans ce volume, à l'étude du développement économique et des politiques de développement. Les politiques mises en œuvre dans le monde en développement réussissent, ou échouent, dans des cadres culturels, politiques et économiques multiples et fort différents. Or, les raisons et les modalités de ces réussites ou de ces échecs sont encore mal connues. Ce sont ces lacunes que s'efforcent de combler les chercheurs en NEI qui travaillent sur le développement économique en tentant de démêler les influences des institutions sur le cadre économique et politique, de mesurer leurs effets au moyen d'outils empiriques sophistiqués et d'apporter ainsi des éclairages susceptibles de trouver une application pratique dans l'élaboration des politiques.

Les auteurs notent cependant qu'il manque encore à la NEI — qui s'intéresse aux droits de propriété, aux coûts de transaction et à l'asymétrie d'information — une « démarche intégrée, qui analyse à la fois l'influence des institutions sur le développement économique et les facteurs qui déterminent la qualité institutionnelle » (p. 11). Leur travail s'efforce de nous rapprocher d'une telle démarche, laquelle doit à leur avis comprendre plusieurs composantes :

- Elle doit différencier les institutions politiques — qui gouvernent le processus dont se dégagent les règles formelles et le système juridique –, des institutions économiques — le droit de la propriété et le droit des contrats – qui coordonnent l’activité économique.
- Elle doit déterminer et, si possible, mesurer, les coûts de transaction résultant de la création et de la mise en œuvre des institutions économiques, qui ne sont jamais parfaites où que ce soit. Les institutions économiques déficientes engendrent des coûts de transaction élevés et des inefficiences économiques handicapantes, tandis que les institutions économiques performantes entraînent de faibles coûts de transaction qui stimulent l’activité économique et créent un environnement fortement favorable à l’accumulation de capital et à la croissance.
- Elle doit apporter une définition claire et fonctionnelle de l’efficacité institutionnelle, car la question de la qualité des institutions revêt alors une importance fondamentale.
- Elle doit élaborer un cadre, de validité empiriquement vérifiable, pour analyser les déterminants de l’efficacité institutionnelle et mesurer son influence sur le développement économique.

Ces composantes forment un raisonnement qui attribue la qualité institutionnelle à l’État et aux processus qu’il peut contrôler pour créer et faire respecter des institutions économiques efficaces. Cette analyse établit une distinction cruciale entre la puissance de l’État — le pouvoir de créer et de faire respecter les institutions — et son engagement à l’égard de leur efficacité. Comme le lecteur le découvrira, cette distinction, à laquelle cette très brève description ne peut faire justice, apporte des éclairages fort intéressants sur les déterminants de l’efficacité institutionnelle elle-même.

L’étude est construite avec méthode et soin. Le premier chapitre présente les éléments essentiels de la NEI, expose les idées forces développées dans les chapitres suivants et décrit la démarche conceptuelle. Le chapitre deux effectue un tour d’horizon pratique des travaux sur la croissance et sur les institutions, et les met en relation. Le chapitre trois touche au cœur de la démarche des auteurs : après avoir distingué institutions économiques et politiques et développé le concept de qualité (efficacité) institutionnelle, il examine ce que peut faire l’État en faveur de celle-ci. Cette analyse ouvre la voie à une exploration des composantes critiques du rôle de l’État — sa puissance, son engagement et les liens qui les unissent.

Les trois chapitres suivants sont consacrés au travail empirique. Le chapitre quatre, qui suit un plan pratiquement identique à l’élaboration conceptuelle du chapitre trois, décrit et présente la série de mesures institutionnelles qui seront employées par la suite. Le chapitre cinq, après avoir étudié la méthodologie, définit les variables et spécifié le modèle, analyse le lien entre la qualité des institutions et le développement économique. Enfin, le chapitre six procède à une étude empirique des déterminants de la qualité institutionnelle elle-même. Au passage, mais certainement pas « en passant », les auteurs apportent un éclairage clair et définitif sur deux débats qui font toujours

rage dans la littérature. L'un concerne les mérites relatifs de la démocratie et de l'autocratie pour la création et la mise en œuvre d'institutions économiques satisfaisantes. L'autre, peut-être plus déstabilisant, se demande si certaines traditions juridiques (française, britannique ou socialiste pour simplifier), ou certains patrimoines culturels (catholique, musulman ou protestant, de manière encore plus schématique), sont bons ou mauvais pour la qualité institutionnelle. Les efforts que le lecteur aura consentis pour aller jusqu'aux conclusions de l'étude seront largement récompensés.

Avant le chapitre de conclusion, le chapitre sept délaisse l'analyse de régression internationale généralisée et revient à des considérations concrètes en étudiant le cas de l'Argentine des années 90, sous le Président Menem. Les auteurs constatent que leur cadre d'analyse et leurs observations empiriques sont bien adaptés à ce cas, comme ils le seront certainement à d'autres.

Cet ouvrage permet de mieux appréhender le « pourquoi » et le « comment » de ce qu'il est aujourd'hui convenu d'appeler « bonne gouvernance » dans le langage de la politique du développement. Les discussions sur la bonne gouvernance, surtout lorsque ce sont des pays développés qui s'expriment, tiennent souvent du sermon. Cette étude va plus loin, avec une théorie raisonnée et une validation empirique, pour nous aider à mieux comprendre pourquoi la qualité institutionnelle est importante pour un progrès économique sain, comment elle est produite et en quoi elle facilite la réussite d'une politique économique judicieuse.

Louka T. Katseli
Directrice
Centre de développement de l'OCDE

Décembre 2003

L'économie des institutions

Introduction

A en croire le livre fort opportun et quelque peu provocant d'Easterly, *The Elusive Quest for Growth* (2001), on ne sait toujours pas réellement comment faire pour que les pays pauvres rattrapent les pays riches. L'Afrique et de grandes parties de l'Asie ont de nouveau régressé, tandis que l'Amérique latine a atteint un nouveau point de rupture et se retrouve à la peu glorieuse case départ.

Après la Seconde Guerre mondiale, il paraissait acquis que l'accumulation de capital constituait la principale source de croissance et de développement. Ce point de vue était conforté par diverses approches théoriques comme les modèles de Harrod et Domar, d'Arthur Lewis et de W.W. Rostow. « Le développement était une course entre les machines et la maternité » (Easterly, 2001, p. 31). Cette idée, que l'on appelle le fondamentalisme de l'accumulation du capital, a amené à penser l'aide étrangère comme une solution pour combler l'écart entre l'épargne nationale et l'investissement requis. Pourtant, le lien entre aide et investissement d'une part, et le lien entre investissement et croissance d'autre part, se sont avérés empiriquement faibles, instables et peu fiables. « Le fétiche de l'investissement financé par l'aide nous a égarés dans notre quête de la croissance pendant cinquante ans. Il est temps d'enterrer ce modèle » (Easterly, 2001, p. 44).

Le modèle de Solow s'est soldé par une déception du même ordre, même si, pour être juste, Solow n'a jamais eu l'intention de l'appliquer sous les « tropiques ». La convergence entre les pays à revenu élevé par habitant qu'annonçait ce modèle ne s'est pas concrétisée à l'échelle mondiale. De plus, « 70 pour cent de ces pays du tiers monde (les quatre cinquièmes des pays les plus pauvres en 1960... [pour] lesquels nous disposons de données) ont connu, sur l'ensemble de la période, une croissance inférieure à la croissance médiane des pays riches, qui est de 2.4 pour cent par habitant. Ils prenaient du retard au lieu de rattraper ». L'histoire nous donne la clé du paradoxe de la non convergence. Les pays riches d'aujourd'hui étaient déjà relativement riches il y a 200 ans. « Leur revenu d'il y a près de deux cents ans était déjà un prédicateur significatif [de] leur richesse d'aujourd'hui. »

Il n'existe aucune relation de convergence simple et stable. Toutefois, Robert Barro (et bien d'autres) a trouvé des données convaincantes concluant à une « convergence conditionnelle » : « Pour un niveau donné de produit intérieur brut (PIB) réel par habitant, la croissance est confortée par un niveau scolaire initial plus élevé et par une espérance de vie plus longue, une moindre fécondité, une consommation publique plus faible, un plus grand respect du droit, une inflation plus modérée et des améliorations des termes de l'échange. Pour des valeurs données de ces facteurs et d'autres variables, la croissance est négativement corrélée avec le niveau initial du PIB réel par habitant » (Barro, 1997, p. 1). Il y a dix ans environ, des chercheurs ont commencé à étudier la convergence conditionnelle sous un autre angle, en la liant à la nouvelle économie institutionnelle (NEI) (Borner *et al.*, 1995 ; Knack et Keefer, 1995). Si l'on examine la liste proposée par Barro de facteurs à intégrer pour tester l'hypothèse de la convergence, on ne peut manquer de constater qu'ils sont tous politiquement ou institutionnellement déterminés. Le rôle de l'État ressort clairement pour ce qui concerne l'inflation, la consommation publique ou le respect du droit. D'autres facteurs, tels que la formation initiale, la mortalité et même les termes de l'échange, ne sont pas exogènes, mais en grande partie déterminés par les institutions. Cette étude se propose de définir théoriquement et de mesurer empiriquement ce que l'on appelle « la qualité des institutions » comme le principal déterminant de la croissance à long terme.

La nouvelle économie institutionnelle

Les institutions sont « les règles du jeu » (North, 1990a) qui façonnent les comportements humains dans une société. Les institutions économiques sont le droit de la propriété et le droit des contrats. Les institutions politiques déterminent la structure de l'État et les procédures de décision politique. Pour la production et les échanges, la qualité des droits de propriété est essentielle. Ils déterminent la capacité de la société à accumuler et à utiliser des facteurs de production. Les institutions politiques jouent en outre un rôle déterminant dans la configuration et la préservation de ces droits de propriété. Adam Smith reconnaissait l'importance des droits de propriété pour le fonctionnement des marchés et des échanges. Il écrivait :

« Dans tous les pays où les personnes et les propriétés sont un peu protégées, tout homme ayant ce qu'on appelle le sens commun, cherchera à employer le fonds accumulé qui est à sa disposition... Dans un pays qui jouit de quelque sécurité, il faut qu'un homme soit tout à fait hors de son bon sens pour qu'il n'emploie pas, de l'une ou de l'autre de ces trois manières, tout le fonds accumulé qui est à sa disposition... A la vérité, dans ces malheureuses contrées où les hommes ont à redouter sans cesse les violences de leurs maîtres, il leur arrive souvent d'enfouir ou de cacher une grande partie des fonds accumulés, afin de les avoir en tout temps sous la main pour les emporter avec eux dans quelque asile. »¹

Longtemps après Smith, les droits de propriété et d'autres aspects des institutions économiques sont restés au second plan de l'analyse économique. L'accent était mis sur l'acte d'échange lui-même plutôt que sur les conditions qui le rendent possible ; l'échange s'inscrivait dans le monde sans friction de l'économie walrasienne. Il a fallu attendre les travaux d'Alchian, de Coase, de Demsetz, de North et d'autres toujours plus nombreux pour que les institutions commencent à susciter l'attention qu'elles méritent. Cette première génération d'économistes institutionnels a surtout travaillé avec des méthodes informelles reposant souvent sur des observations empiriques. Mais, depuis trente ans, des travaux de plus en plus nombreux ont été effectués par des économistes théoriciens comme Akerlof, Spence, Stiglitz et d'autres. Leur contribution a non seulement changé le thème central de la théorie économique, mais elle a également influencé d'autres domaines comme la macroéconomie, l'économie du travail et l'économie du développement. Ces travaux ont récemment suscité un regain d'intérêt pour le rôle des institutions économiques et politiques dans le développement économique.

La NEI s'attache à différentes formes de relations contractuelles. Le cadre walrasien, l'échange de biens homogènes sur un marché anonyme, peut être approprié pour des produits comme le café ou le blé. Sur ces marchés, l'information n'est pas particulièrement importante car elle est facile à obtenir. La NEI s'intéresse à des échanges plus spécifiques où l'hypothèse d'homogénéité n'est pas recevable. Les besoins d'information deviennent alors essentiels et déterminent les conditions de l'échange.

Les premières recherches, représentées par les travaux d'Alchian, de Demsetz et de North, se sont intéressées de manière assez informelle à l'évolution des droits de propriété. Ces travaux portaient sur de multiples aspects, mais tous partageaient un questionnement commun : quelle influence les conditions économiques ont-elles sur les institutions ? Demsetz (1967) donnait des exemples célèbres, en analysant l'évolution des relations contractuelles des Indiens d'Amérique face à des changements de conditions économiques tels que la hausse des prix des fourrures ou une densité de population croissante. Dans le même esprit, North a analysé l'évolution des droits de propriété et des contrats dans l'histoire². Ses travaux considèrent que les conditions économiques sont les causes du changement des droits de propriété et que l'évolution des droits de propriété est facteur d'efficience.

Coase (1937) et Williamson (1975, 1985) se sont notamment intéressés aux formes d'organisation des échanges dans un régime capitalistique. Ils ont noté que les échanges faisant appel au marché engendrent des coûts de transaction si les deux parties n'ont pas toutes les informations importantes pour l'échange. Si précis qu'il soit, un contrat relatif à un échange de marché ne peut jamais stipuler toutes les éventualités possibles. Il pourrait dès lors être plus efficace de recourir à un échange hors marché et, plus précisément, à l'organisation interne de la production et des échanges au sein d'une entreprise.

Le début des années 70 a vu naître l'utilisation des modèles formels pour résoudre les problèmes d'asymétrie d'information³, où seule une partie de la transaction a accès à l'information sur la qualité d'un produit ou d'une action. L'un des premiers problèmes

de cet ordre est ce que l'on appelle la « sélection adverse ». Akerlof (1970) a montré que si l'on ne dispose pas de toutes les informations sur la qualité de voitures d'occasion, le marché qui en résulte pourrait être très médiocre et ne proposer que des produits de qualité très insuffisante. Le deuxième problème concerne la révélation d'information. Spence (1973) a montré qu'un candidat à un emploi pourrait se servir de son bagage éducatif comme d'un signal de ses capacités. Le troisième concerne la relation *principal-agent* entre le propriétaire (le mandant ou *principal*) et le dirigeant (le mandataire ou *agent*) d'une entreprise (Ross, 1973). Seul l'agent connaît l'effort qu'il consent, mais des chocs exogènes peuvent influencer les profits de l'entreprise. Il faut donc élaborer un contrat qui incite l'agent à fournir des efforts sans le punir indûment pour des événements sur lesquels il n'a pas de contrôle. Quatrièmement, Stiglitz (1974) a analysé un contrat très particulier, le métayage, et l'interprète comme une solution simultanée aux problèmes de partage des risques et d'incitation du métayer. Enfin, Rothschild et Stiglitz (1976) ont étudié le risque moral sur les marchés de l'assurance⁴.

L'analyse économique du droit applique des concepts économiques à l'analyse du droit des contrats. Là encore, l'un des objectifs est de déterminer si l'évolution du droit des contrats procure des gains d'efficacité. C'est manifestement le cas dans la tradition de la *common law* britannique, qui autorise les juges à créer de nouvelles lois en créant des précédents. Dans la tradition d'Europe continentale (droit romano-germanique), en revanche, le pouvoir des juges est limité à l'interprétation des codes juridiques établis par des organes législatifs — parlements et gouvernements. Le travail législatif des institutions politiques est bien plus important dans ces systèmes⁵.

Il ressort de cette littérature que les contrats sont nécessairement incomplets. Il n'est ni possible ni souhaitable de préciser toutes les éventualités, parce qu'il est impossible de fournir les incitations appropriées à une partie sans les dégrader pour l'autre. La tâche consiste donc à trouver un équilibre optimal, une solution n'étant optimale que dans le sens où aucune amélioration n'est possible compte tenu de l'état précis de l'information. Une perte supposée de bien-être survient dès lors que l'on n'est pas dans une situation (utopique) d'information complète.

Les travaux consacrés à la croissance et aux institutions s'intéressaient à l'origine à un domaine très différent : les effets des arrangements institutionnels (exogènes) sur la croissance économique. Dans un cadre de ce type, les institutions sont déterminées à l'extérieur de la sphère économique, dans le champ du politique. Cette méthode d'analyse est donc plus proche des travaux plus anciens sur le développement économique, qui considéraient l'État comme un déterminant primordial, positif ou négatif, du développement économique. Elle souligne les restrictions politiques et culturelles à l'échange des biens et à la mise en place d'institutions économiques efficaces et, comme la NEI, elle étudie les coûts de transaction et les droits de propriété. Ces antécédents intellectuels trouvant leur origine dans la littérature consacrée au développement économique, nous présentons donc ci-dessous un rapide tour d'horizon de cette littérature. Une description plus détaillée des recherches sur la croissance et les institutions sera présentée au chapitre deux.

Le rôle des institutions dans le développement économique

L'expérience des programmes de stabilisation économique et les effets des politiques d'aide sur les pays en développement ont été à l'origine d'un regain d'intérêt pour les institutions. Traditionnellement, celui-ci s'est surtout porté sur les problèmes techniques tels que la mise en œuvre des politiques budgétaire et monétaire ou la mobilisation de ressources suffisantes à orienter vers l'investissement. Cependant, l'opinion s'est répandue de plus en plus que les effets de ces politiques étaient très limités⁶. Parallèlement, les réussites spectaculaires — majoritairement les pays d'Asie de l'Est, qui étaient assez vite parvenus à combler leur retard — ont fait l'objet d'analyses plus approfondies. Historiquement, le premier pays a été le Japon, dont l'industrialisation a démarré au XIXe siècle, la Corée du Sud, le Taïpeh chinois, Singapour et Hong Kong ayant suivi après la Seconde Guerre mondiale. Dans tous ces pays excepté à Hong Kong, l'État a joué un rôle très actif dans le choix des programmes d'industrialisation et dans la mobilisation des capitaux⁷. Pourtant, cette intervention active de l'État a eu des résultats bien moins probants ailleurs, comme en Amérique latine ou en Afrique, ce qui a soulevé la question de savoir pourquoi des politiques qui portaient leurs fruits dans certains pays se soldaient par des échecs patents dans d'autres.

Enfin, ce regain d'attention porté aux institutions s'est accompagné d'une nouvelle vague de travaux empiriques sur les conditions de la croissance. Dans ces ouvrages, les variables politiques et les autres variables institutionnelles se sont très vite trouvées au centre de l'analyse, et ce pour deux raisons. D'une part, le rattrapage qui découle du modèle de croissance de Solow n'était que partiellement observable dans la réalité et, d'autre part, et ce n'est pas sans lien, l'accumulation du capital ne pouvait expliquer qu'une petite partie des écarts de niveau de vie entre les pays. Cela impliquait que d'autres facteurs déclenchaient ou bloquaient la productivité et la croissance économique. Ils devaient être en dernier ressort liés aux institutions et au contexte culturel national. Le rôle de l'État se trouvait une fois de plus au premier plan.

La NEI s'intéresse à l'évolution des institutions plutôt qu'aux limites qu'elles posent au développement économique. De manière générale, elle est assez optimiste sur les possibilités d'évolution d'institutions économiques favorisant l'efficacité, mais elle s'applique aussi aux situations de restrictions politiques ou culturelles à l'évolution des institutions. L'attention de l'économie du développement se porte davantage sur les situations où de « mauvaises coutumes » ou de « mauvaises politiques » font obstacle à l'élaboration de règles économiques efficaces. Notons toutefois que le thème de l'évolution des droits de propriété a été repris très tôt par une branche de l'économie du développement. L'analyse des dispositifs contractuels dans l'agriculture a débuté avec Cheung (1969) et a bénéficié, depuis, de nombreuses contributions importantes. La question de fond était de savoir comment un dispositif apparemment inefficace comme le métayage avait pu persister si longtemps et dans des circonstances aussi diverses, question à laquelle Cheung proposait le partage des risques pour

explication. Un contrat de métayage transfère une partie du risque du métayer au propriétaire, qui est probablement plus en mesure de l'assumer. Stiglitz (1974) ajoutait à cela l'impossibilité pour le propriétaire et pour le métayer de parfaitement surveiller leur comportement réciproque. Dès lors, un contrat de métayage pourrait être plus efficient qu'un contrat plus élaboré dans lequel l'une ou l'autre des parties demeure le créancier résiduel⁸. Les recherches récentes commencent à appliquer les éclairages et l'appareil technique de l'asymétrie d'information aux problèmes de développement⁹.

Une grande part de l'économie traditionnelle du développement considère que le cadre institutionnel est exogène à la sphère économique. Les institutions des pays en développement proviennent de deux grandes sources. La première est la tradition, qui crée des institutions informelles. Elle est souvent considérée comme un obstacle au développement parce que ses règles ne reposent pas sur les besoins d'une économie de marché. La deuxième est l'État, qui engendre des institutions formelles et que l'on considère souvent comme la force motrice de la modernisation. A titre d'exemple, Gershenkron (1962) attribue à l'État un rôle décisif dans le démarrage du processus d'industrialisation, rôle qui va au-delà de sa fonction de fournisseur de biens publics comme la santé, les routes ou l'ordre public. Pourtant, ce point de vue ne tient pas compte du fait que l'État peut être une source de distorsions additionnelles. Fondamentalement, il doit lever des impôts, qui faussent les décisions économiques. Les pays en développement ont souvent des droits de douane ou des taxes sur la production qui ont un fort effet de distorsion. L'État peut aussi se servir de son pouvoir à d'autres fins, par exemple, pour favoriser un petit groupe ou des groupes aux dépens de l'intérêt général. Étant donné ces problèmes, et si l'on accepte l'idée que les traditions nuisent souvent au développement, il s'agit donc de définir le cadre institutionnel capable de limiter l'action de l'État pour que l'intérêt général puisse l'emporter.

Le problème devient donc double. D'une part, l'État devrait avoir la capacité de protéger la propriété, de faire respecter les contrats et de fournir des biens publics. D'autre part, il devrait aussi se borner à des missions essentielles et légitimes. De profonds désaccords subsistent sur le champ de ces tâches essentielles et légitimes. Les libéraux traditionnels comme Hayek ou Nozick limiteraient le rôle de l'État au strict minimum¹⁰ — essentiellement garantir l'ordre public — tout en recourant le plus possible au secteur privé pour l'éducation, les soins de santé et les routes. De ce point de vue, la difficulté majeure est de fournir un ensemble de règles suivant lesquelles ni une minorité ni une majorité ne peuvent porter atteinte aux droits des autres citoyens.

Présentation de la démarche de cette étude

La NEI couvre de multiples domaines, allant des droits de propriété et des coûts de transaction à l'asymétrie d'information. Il lui manque encore une démarche intégrée, qui analyse à la fois l'influence des institutions sur le développement économique et les déterminants de la qualité institutionnelle. Ce type de démarche requiert plusieurs ingrédients. Tout d'abord, et c'est essentiel, elle doit différencier les institutions politiques des institutions économiques. Les premières déterminent le processus

politique, qui produit des règles formelles, et le système juridique ; les secondes, les institutions économiques, sont le droit de la propriété et le droit des contrats, qui coordonnent les interactions économiques. Ensuite, elle doit tenir compte des différentes formes de coûts de transaction liés à la production des institutions — le processus consistant à les créer et à les faire respecter, une distinction que la littérature ne fait pas habituellement. La méthode adoptée ici conjuguera ces différents éléments pour définir la notion d'efficacité institutionnelle et donner un cadre à l'analyse de ses déterminants et de son impact sur le développement économique.

Les institutions économiques coordonnent toutes les formes de production, d'échange et de distribution. Ces activités engendrent des coûts de transaction, qui se situent au cœur de l'analyse économique des institutions. Ces coûts découlent de la séparation des acheteurs et des vendeurs et des problèmes d'information qui s'ensuivent. Cette séparation engendre plusieurs difficultés. Premièrement, une information incomplète exige des mécanismes garantissant le comportement désiré, généralement des contrats qui prévoient un certain nombre d'éventualités. Deuxièmement, les contrats doivent avoir force exécutoire, ce qui nécessite des institutions capables de les faire exécuter, habituellement l'État. L'État est à son tour structuré par les institutions politiques, qui coordonnent les processus de création et de mise en œuvre de l'environnement juridique. De ce fait, les coûts de transaction découlent, dans un cadre statique, de la définition des droits de propriété et des droits contractuels et des mesures qui en assurent le respect. Dans un cadre dynamique, la définition et l'exécution des contrats doivent être protégées dans le temps. C'est important dès lors que l'une des parties doit réaliser un investissement propre à une opération qui engendre des coûts potentiellement irrécupérables¹¹. Un meilleur cadre institutionnel abaisse les coûts de transaction, ce qui permet une allocation plus efficace du capital physique et humain, accroît la spécialisation de la production, développe le marché et les échanges et encourage l'investissement. Cela dit, bien que le problème général porte sur les coûts de transaction, une étude comme celle-ci exige un concept plus étroit¹². Puisque tout échange ayant recours au marché engendre des coûts de transaction, l'obligation de bien définir les droits de propriété implique non pas que les contrats spécifient toutes les éventualités, mais qu'ils soient respectés. C'est à cette condition seulement que les parties envisageront de nouer des échanges et de signer des contrats.

Plus la durée des contrats est longue, plus il importe qu'ils aient force exécutoire. La durée d'amortissement de certains investissements pouvant être très longue, les investissements en capital humain et physique sont particulièrement sensibles à la sécurité des droits de propriété, comme l'indiquait la citation d'Adam Smith donnée plus haut. Les types d'échanges qui interviennent sont généralement fonction de la manière dont les droits de propriété sont définis et respectés. Si des bandes errantes les contrôlent par la force brutale des armes, il se produira très peu d'échanges, car quitter une cachette sûre deviendra dangereux. Dans d'autres cas, le caractère exécutoire des contrats pourrait être limité à certains domaines ou à certains groupes¹³.

Il faut bien faire la différence entre créer ou modifier des institutions et les faire respecter, car il ne suffit pas qu'une règle écrite existe pour qu'elle soit respectée à tout moment et quelles que soient les parties concernées. Dans les pays en

développement en particulier, il arrive souvent que l'État de droit ne soit pas systématiquement garanti. Le respect ou le non-respect des règles dépend souvent des personnes concernées et de leur pouvoir. En général, la création, la modification et le bon fonctionnement des institutions engendrent des coûts de transaction. Tout comme dans l'analyse de la fourniture optimale de biens et de services, il y a optimisation institutionnelle lorsque les bénéfices sociaux marginaux sont égaux aux coûts de transaction marginaux — une autre raison pour laquelle un ensemble efficient d'institutions ne signifie pas que les droits de propriété sont parfaitement définis ou exécutés en toutes circonstances.

L'État, pour un nombre de raisons, dispose habituellement d'un avantage comparatif pour faire respecter les droits de propriété. Tout d'abord, il a, par définition, compétence juridique sur son territoire, ce qui résout les problèmes de coordination découlant de la fourniture privée de droits de propriété¹⁴. Ensuite, l'État a idéalement un monopole sur l'emploi de la force, ce qui règle la question de savoir à qui appartiennent les droits qui devraient l'emporter. Enfin, les États peuvent négocier et coopérer entre eux, ce qui réduit encore les problèmes de coordination. Pour bien jouer ce rôle, l'État — ou plutôt son gouvernement — doit avoir à la fois les moyens nécessaires et la légitimité. Un aspect de cette légitimité est que le pouvoir de l'État est délimité et que son comportement peut être contrôlé. C'est ce que nous appelons ici la « puissance » et « l'engagement » de l'État.

Ces considérations permettent de définir la qualité ou l'efficacité institutionnelle : un ensemble d'institutions économiques est efficient si l'État n'a pas d'autre moyen pour créer et faire respecter des droits de propriété et des droits contractuels que chacun trouve au moins aussi bons et qu'un au moins des acteurs économiques préfère. Cela suppose un ensemble d'institutions politiques, démocratiques ou autocratiques. Cela suppose aussi que le processus consistant à créer et à faire respecter des droits de propriété et des droits contractuels engendre des coûts de transaction. De ce fait, même dans un monde idéal d'institutions efficaces (qui peut aussi bien exister dans une démocratie que dans une autocratie), celles-ci sont incomplètes. Autrement dit, elles ne sont jamais parfaitement définies ou complètement respectées.

Dans la pratique, on peut dire que les institutions sont plus efficaces si elles réduisent les coûts de transaction. Cette définition est assez étroite et limitée aux institutions économiques. Les institutions politiques n'interviennent pas directement, elles ne servent que de déterminants de la qualité des institutions économiques. Ces dernières caractérisent principalement l'environnement économique, tandis que les institutions politiques déterminent le processus de « production » des institutions économiques.

Forts d'une définition exploitable de la qualité des institutions et de sa relation avec le développement économique, nous pouvons enfin nous attacher aux déterminants de la qualité institutionnelle. Ceux-ci résident dans la volonté politique de l'État de fournir des institutions efficaces (son engagement) et dans sa capacité administrative à les mettre en œuvre¹⁵. La littérature se concentre sur le degré d'engagement, alors

que la capacité ou la puissance de l'État à spécifier, modifier et faire respecter les institutions est implicitement supposée. La réalité montre que cette approche est inadaptée en raison de la faiblesse et du caractère arbitraire des capacités administratives de l'État dans la plupart des pays en développement. L'analyse doit donc aussi s'attacher à la puissance de l'État, c'est-à-dire à sa capacité à former des institutions et les faire respecter sur l'ensemble de son territoire.

Alors que la puissance d'un État désigne sa capacité à élaborer et à faire respecter des règles favorables, l'idée de l'engagement porte sur l'obligation qu'a l'État de faire exécuter les règles fixées. L'engagement d'un État envers les règles est assuré s'il est coûteux pour le gouvernement de tricher. Suivant la théorie d'abord mise en forme par Hirschman (1970), cette situation se produit si une société dispose de mécanismes intrinsèques de contrôle démocratique (qui autorise la « prise de parole »), d'ouverture (qui permet la solution de la « défection ») et de transparence (qui réduit les coûts d'information).

Vue d'ensemble de l'étude

L'objectif de cette étude est d'obtenir un cadre empiriquement vérifiable pour l'analyse de la qualité institutionnelle, de ses effets sur le développement économique et de ses déterminants. Elle sera étroitement liée aux travaux sur la croissance. Le chapitre suivant propose donc un panorama général des recherches consacrées à la croissance et aux institutions. Le chapitre trois décrit en détail la démarche qui vient d'être exposée ci-dessus. Le chapitre quatre présente les contreparties empiriques de ces concepts. Le chapitre cinq étudie la relation entre les mesures de l'efficacité institutionnelle et la croissance, en faisant appel à des estimations économiques de la croissance et à des équations d'investissement. Le chapitre six passe aux déterminants de l'efficacité institutionnelle, à savoir la puissance et l'engagement de l'État. Le chapitre sept applique ce cadre d'analyse à une étude de cas de l'Argentine sous Carlos Menem. Il montre l'intérêt de la démarche pour diagnostiquer et interpréter les maux de pays et de politiques précis. Enfin, le dernier chapitre tire les conclusions de l'ensemble de l'étude.

Notes

1. Smith (1776, p. 169). Édition électronique réalisée à partir du livre *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Édition traduite en 1881 par Germain Garnier à partir de l'édition revue par Adolphe Blanqui en 1843.
2. North (1981), Davis et North (1971), North et Thomas (1973).
3. Pour une introduction, toujours excellente, à ces modèles, consulter Varian (1992), chapitre 25.
4. Richter et Furubotn (1997) présentent un panorama détaillé des développements ultérieurs.
5. Pour un tour d'horizon complet, voir Cooter et Ulen (1996).
6. Voir par exemple Borner *et al.* (1995), Funke (1993) ou Sachs (1996).
7. L'ouvrage de Wade (1990) a marqué le début de la littérature récente sur le miracle de l'Asie de l'Est. Voir aussi Banque mondiale (1993) et Weder (1999) pour des évaluations récentes.
8. Voir Barzel (1989) pour une présentation générale.
9. L'analyse des coopératives de crédit en est un exemple. Voir, par exemple, Hoff et Stiglitz (1990).
10. Hayek (1960), Nozick (1974).
11. Ce problème a été analysé dans différents contextes ; il est également connu sous le nom de « problème du hold-up » ; voir par exemple Williamson (1985) pour la théorie de la firme, Joskow (1988) pour la production d'électricité, Becker (1975) pour l'acquisition de capital humain propre à une firme.
12. Voir Wallis et North (1986) pour une estimation des coûts de transaction au sens large du terme pour les États-Unis.
13. Pour des exemples intéressants, voir Greif (1993) et Greif *et al.* (1994). Voir aussi l'analyse des « bandes errantes » d'Olson (1993).
14. Cela engendre un problème d'externalité ou de fonds commun ; voir Shleifer et Vishny (1993) ou Olson (1993).
15. Voir Morissey (1995) ainsi que Root et Weingast (1995) pour une approche similaire.

Croissance et institutions

Introduction

Les régressions de croissance prennent en compte de nombreux aspects du cadre institutionnel, dont la plupart ont trait aux activités de l'État. Certes, les institutions élaborées par le secteur privé (les contrats de main-d'œuvre agricole ou les banques coopératives rurales, par exemple) peuvent jouer un rôle important, mais la construction des institutions revient en grande partie à l'État. Celui-ci dispose en effet d'un avantage comparatif pour garantir les droits de propriété fondés sur le système juridique, lequel présente les caractéristiques d'un bien public. Le système juridique reposant sur des institutions politiques, l'une des questions fondamentales est de savoir quel type de régime politique — démocratique ou autocratique — protège le mieux les droits de propriété.

D'autres activités publiques ont certainement aussi leur importance. Côté positif, l'État fournit des biens publics (infrastructures, sécurité) et des services qui s'accompagnent d'externalités positives (éducation, santé). Dans le modèle de croissance de Solow, l'éducation était un déterminant de la qualité et de la productivité de la main-d'œuvre et, par là, de la croissance. Côté négatif, le gouvernement doit financer ses dépenses par des impôts, qui engendrent des distorsions et donc une moindre prospérité. Certains impôts sont plus générateurs de distorsions que d'autres. Le recours généralisé aux tarifs douaniers, aux taxes sur la production et aux subventions, caractéristiques des pays en développement, est particulièrement nuisible au bien-être. D'autre part, de nombreuses dépenses publiques contribuent peu, voire pas du tout, au développement. Ce chapitre présente aussi un panorama des différentes mesures institutionnelles considérées dans les régressions de croissance. La définition des institutions employées est large : elle comprend des variables du système politique (sa forme et sa stabilité) et d'autres activités de l'État, des variables de répartition, des variables culturelles, ainsi que des variables descriptives des droits de propriété.

Brève introduction à la comptabilité de la croissance

L'une des tâches de base de la littérature empirique consacrée à la croissance est d'expliquer les importants écarts de niveau de vie entre les pays. Dans une fonction de production néoclassique, $Q = A * f(K, L)$, la croissance peut découler de la croissance des facteurs (main-d'œuvre L et capital K) ou de celle de la productivité (A). Les premiers modèles de croissance, comme celui de Harrod-Domar, se sont intéressés à l'accumulation du capital, jugée indispensable à la croissance¹. La théorie moderne de la croissance a réellement débuté avec le travail de Solow (1956), qui a examiné l'influence relative des différents facteurs et constaté que l'augmentation des facteurs de production n'expliquait qu'une part modeste de la croissance de la production. Le plus influent était le **facteur A**, que l'on appelle aujourd'hui résidu de Solow. Ce constat a été corrigé par Denison (1967) qui, et d'autres avec lui, s'est également efforcé de rendre compte de la qualité des facteurs de production et d'autres facteurs. Si ces travaux ont abaissé la part du résidu, elle n'en restait pas moins inconfortablement élevée. Cette insuffisance persiste. Une grande part de la croissance reste encore à expliquer par des facteurs extérieurs au modèle économique².

Un autre objectif apparenté est de déterminer si les pays en développement rattrapent les niveaux de revenu des nations riches. Barro et Sala-i-Martin (1992) montrent qu'une telle convergence n'est observable que si l'on tient pour constantes un certain nombre de variables indicatives de revenus stationnaires. De plus, le taux de convergence estimatif repose sur une estimation élevée de la part du capital et, par là, sur une importante accumulation de capital. Les pays tendent donc à converger, mais pas vers des niveaux de revenus identiques ; les données réfutent la thèse d'une convergence inconditionnelle. Cette observation n'est pas nécessairement pessimiste, tant que les décisions politiques peuvent influencer les revenus stationnaires vers lesquels les pays convergent. Elle renforce l'intérêt de l'analyse du rôle des politiques dans un cadre de croissance et fournit une solide base théorique à celle-ci³.

La théorie a apporté une réponse à l'encombrant résidu de Solow : de nouveaux modèles ont généré une croissance endogène de la productivité⁴. Le résidu reste responsable d'une grande part de la croissance de la production, mais il est expliqué à l'intérieur des modèles. Si le problème est ainsi résolu au niveau théorique, ces modèles ne sont pas pleinement satisfaisants car ils ne parviennent pas à produire de prédictions empiriques vérifiables claires des taux de croissance d'un pays à l'autre. C'est la raison pour laquelle les travaux empiriques ont emprunté une voie résolument différente, en s'efforçant d'expliquer le résidu de Solow par des variables politiques et culturelles qui, tout en étant extérieures au modèle, peuvent en principe être influencées par les décisions politiques. Cela a amélioré la pertinence, pour l'action publique, des recherches sur la croissance car l'attention s'est déplacée de l'accumulation du capital (et de la recommandation de favoriser l'épargne) vers d'autres domaines de l'action publique.

Ce changement doit également son origine à l'expérience des programmes de stabilisation du FMI et des programmes structurels de la Banque mondiale. Il est apparu de plus en plus clairement que les conditions politiques et institutionnelles sont un important facteur de réussite ou d'échec de ces programmes. De plus, l'expérience des dragons est-asiatiques, où l'État est beaucoup intervenu, a amené à s'intéresser aux conditions politiques préalables à la croissance économique. Les interventions successives réussies de l'État dans ces pays étant en net contraste avec l'échec des politiques de substitution aux importations en Amérique latine et ailleurs. Une hypothèse supposait que les contextes culturels différents et une répartition plus égale des revenus permettaient aux gouvernements est-asiatiques de suivre des politiques plus « inclusives », plus axées sur l'intérêt général que sur des intérêts particuliers. Les dragons ont également conduit à s'interroger sur les mérites comparatifs des gains de productivité et de l'accumulation du capital comme moteurs de croissance. Young (1995) a noté qu'à Hong Kong, la croissance reposait principalement sur des gains de productivité alors que dans les autres dragons, elle était davantage liée à l'accumulation du capital. Pour lui, la performance de Hong Kong tenait à ses politiques plus libérales, inspirées du marché. Les trois autres dragons se caractérisaient par des interventions plus nombreuses visant, notamment, à accroître fortement les taux d'épargne et d'investissement — un mode de développement beaucoup plus gourmand en ressources, qui exige une compression correspondante de la consommation.

King et Levine (1994) ont examiné l'accumulation du capital dans un cadre plus général et ont cherché à déterminer si c'est une force motrice de la croissance, comme dans le modèle de Solow, ou au contraire une conséquence. Il est clair qu'investissement et croissance vont de pair, un point que confirment de nombreuses régressions. Dans l'une de ces études, DeLong et Summers (1991) ont cité des données indiquant que la corrélation va sans doute dans le sens de la croissance comme force motrice de l'investissement, les taux d'investissement ne faisant que s'adapter aux taux de croissance. Cela pose quelques questions économétriques difficiles, mais souligne l'importance des facteurs politiques.

Les variables institutionnelles influencent doublement les niveaux de revenu. Tout d'abord, elles influencent la productivité, c'est-à-dire le résidu de Solow, et ensuite, à travers l'accumulation du capital, elles modifient le taux d'investissement et donc, indirectement, le niveau de revenu. Ce deuxième effet n'apparaît pas avec les variables institutionnelles incluses dans une régression de croissance parce que la contribution du capital est déjà prise en compte. De ce fait, certains ouvrages consacrés à la croissance n'estiment que les fonctions d'investissement. De nombreux indicateurs différents ont été utilisés dans les régressions pour prendre en compte les mesures gouvernementales — variables de forme du système politique (démocratie ou autocratie), indicateur de stabilité politique, de politique budgétaire et d'autres politiques et mesures des droits de propriété.

Variables politiques

Forme du système politique

Une première question, qui suscite d'intenses débats, porte sur le type de régime le plus propice à la croissance. Bardhan (1993, p. 45) expose le dilemme de base : « [l]es démocraties pourraient en fait être plus sujettes à des pressions en faveur d'une consommation immédiate et d'autres exigences particularistes qui peuvent gêner l'investissement à long terme. D'un autre côté, les dirigeants autoritaires, qui ont la capacité de résister à de telles pressions, peuvent s'auto glorifier et piller l'excédent économique ». On considère généralement que la liberté économique est liée à la liberté politique (Hayek, 1944). North (1995, p. 25) déclare : « [a]lors que la croissance économique est possible à court terme avec des régimes autocratiques, la croissance économique à long terme suppose un État de droit et la protection des libertés civiles et politiques ». Toutefois, comme l'a noté Olson (1982), la liberté politique favorise les exigences de groupes d'intérêts particuliers pour des politiques redistributives. Les efforts de ces groupes de pression peuvent produire un blocage législatif et des politiques sous-optimales, et ainsi nuire à la croissance. On ne s'étonnera donc pas que les recherches empiriques sur la croissance économique ne parviennent pas à déceler de relation claire entre les mesures de démocratie et les performances économiques (Barro, 1996, 1997 ; Durham, 1999). Dans un récent panorama de la littérature, Brunetti (1997) compare 17 études concluant à une corrélation positive, négative ou non significative entre croissance et démocratie. Durham (1999) note que les études s'efforçant de déterminer quel type de régime, de la démocratie ou de l'autocratie, enregistre la croissance la plus vive souffrent toutes de l'absence de mesures continues du type de régime axées sur les institutions et non sur leurs résultats. Il présente un autre indicateur de substitution au régime politique et observe, en considérant différents niveaux de développement, que la dictature est plus propice à la croissance dans les nations en développement, tandis que la démocratie l'est davantage dans les pays avancés. Enfin, Miner (1998), à partir d'études de cas, observe un effet positif de la démocratisation dans plusieurs pays en développement. Notre étude soutient que le système politique a un effet indirect, qu'il influence la manière dont les institutions sont construites et préservées. L'effet va donc dans le sens du système politique vers la qualité des institutions et seulement à partir de là vers la croissance. De plus, la démocratie accroît la responsabilité des gouvernements face aux citoyens et renforce ainsi leur engagement à l'égard des politiques choisies.

Stabilité du système politique

Quelle que soit la forme du régime politique, l'issue du processus politique a de l'importance. L'instabilité politique recouvre des événements très divers tels que les meurtres politiques, les coups d'État, les révolutions ou la guerre. Tous engendrent

l'insécurité, qui entrave les perspectives d'investissements requérant un amortissement sur longue période. La prévisibilité peut donc être un déterminant crucial de l'investissement. Elle pourrait aussi directement affecter le résidu de Solow si celui-ci est interprété comme le résultat d'un processus d'accumulation de savoir, qui repose sur l'investissement en capital physique et humain.

De nombreuses publications ont trouvé des données attestant d'un effet positif de la stabilité politique. Barro (1991) et Barro et Sala-i-Martin (1995) incluent une mesure des révolutions et assassinats politiques, mais elle n'est pas toujours significative. Alesina *et al.* (1996) analysent l'effet des coups d'État et concluent qu'il est négatif pour les pays et périodes où de tels changements inconstitutionnels de gouvernement se sont produits. Alesina et Perotti (1996) étudient l'influence d'une mesure composite de l'instabilité politique sur l'investissement et constatent l'effet négatif attendu. Svensson (1998) observe un effet négatif de l'instabilité sur l'investissement, mais Brunetti (1997), qui compare plusieurs variables institutionnelles, conclut que tant que les régressions de croissance incluent des mesures des droits de propriété, l'instabilité politique n'a pas d'effet significatif sur les taux de croissance. Ce résultat permet de penser que si l'instabilité politique est un indicateur d'un cadre institutionnel déficient, elle s'accompagne d'autres problèmes — tels que des droits de propriété mal définis — qui sont bien plus défavorables à la croissance économique.

Politique budgétaire et dépenses de l'État

La politique budgétaire et les dépenses de l'État en matière d'éducation, de santé et d'infrastructures ne désignent pas directement les institutions, mais elles constituent souvent de bons indicateurs du cadre institutionnel institué par un gouvernement. De plus, ce sont évidemment des mesures gouvernementales qui intéressent la comptabilité de la croissance. La politique budgétaire influence doublement les taux de croissance⁵. Premièrement, les dépenses doivent être financées par des impôts, qui faussent les décisions économiques et engendrent ainsi des pertes de bien-être. Deuxièmement, toute dépense publique peut poser un problème de recherche de rentes, laquelle, en détournant l'activité vers des emplois non productifs, agit fondamentalement comme un deuxième impôt. Pour que les dépenses de l'État compensent ces effets négatifs, leur taux de rendement implicite doit dépasser la charge fiscale supplémentaire, situation la plus probable pour les dépenses d'investissement au sens le plus large, qui recouvrent les dépenses en capital physique et humain. Cela pourrait être vrai des dépenses de santé, qui présentent d'importantes externalités. Les travaux empiriques (par exemple, Barro et Sala-i-Martin, 1995) corroborent ces attentes, tout au moins pour les dépenses d'éducation. Easterly et Rebelo (1993) constatent un effet positif des dépenses en biens d'équipement, mais Devarajan *et al.* (1996) concluent à un effet négatif lorsqu'ils neutralisent les dépenses globales. L'explication qu'ils proposent est que, dans de nombreux pays, les dépenses d'équipement sont trop élevées et les dépenses générales comme l'éducation et la santé sont insuffisantes.

La littérature consacrée aux finances publiques nous apprend que certains types d'impôt sont plus générateurs de distorsions que d'autres. Ce sont en général les taxes indirectes, contrairement aux conditions de l'efficacité productive, surtout les tarifs douaniers et les taxes sur la production. Malheureusement, ces deux taxes sont très importantes dans les pays en développement parce qu'elles sont faciles à lever. De plus, fixer et collecter des droits de douane est plus simple lorsque le nombre de ports, de routes ou d'autres points d'entrée est limité. Il en va de même des taxes sur la production si elles s'appliquent aux industries comptant un petit nombre de producteurs, ce qui est souvent le cas des industries manufacturières et extractives. En dépit de ces prédictions claires, les travaux empiriques sur la croissance n'ont pas observé d'effet significatif des différents types de taxe. Easterly et Rebelo (1993) attribuent ce phénomène à l'endogénéité du régime fiscal ; les pays plus riches tendant à compter davantage sur les impôts directs. Cela étant, il est certain que l'excédent budgétaire a une influence positive et assez conséquente sur les régressions.

Dans de nombreux pays, les gouvernements ont un autre moyen de collecter des recettes, plus aisé du point de vue administratif que les taxes déjà évoquées : la taxe inflationniste. Lorsque la banque centrale n'est pas indépendante, un gouvernement peut financer un déficit budgétaire en vendant des obligations à sa banque centrale captive ou en créant directement de la monnaie. Cela équivaut à une taxe sur les avoirs monétaires et engendre une distorsion, comme le font les autres taxes, même si la monnaie — qui huile les rouages des échanges — est au cœur de l'économie de marché. De plus, la taxe inflationniste est génératrice de recettes accrues si elle est appliquée de façon imprévisible. Elle peut donc s'avérer particulièrement néfaste pour le développement économique. Les observations de Kormendi et Meguire (1985) confortent cette proposition. Cukierman *et al.* (1992) notent un autre effet : les pays politiquement instables sont plus enclins à recourir à la taxe inflationniste.

Droits de propriété

Des droits de propriété insuffisamment protégés augmentent les coûts de transaction et font donc obstacle au développement économique. Si l'argument de base est simple, il est beaucoup moins facile de déceler les mécanismes et de trouver des indicateurs pour rendre compte de la qualité des droits de propriété. Les recherches existantes ont employé plusieurs mesures. L'une est la prime du marché noir (voir par exemple Barro et Sala-i-Martin, 1995), qui peut mesurer les distorsions introduites par le gouvernement sur le marché des changes, mais aussi rendre compte d'un ensemble plus vaste de problèmes liés à la faiblesse des institutions publiques et aux erreurs de politique macroéconomique. Elle obtient habituellement le signe négatif anticipé dans les régressions de croissance et s'avère assez robuste. Clague *et al.* (1996, 1999) introduisent la part d'argent protégé par contrat, c'est-à-dire les dépôts du public dans le système bancaire, qui témoignent de la confiance du public dans le

système bancaire et dans la stabilité de la politique monétaire. Mauro (1995) utilise une mesure de la corruption, arguant qu'elle agit comme une taxe sur les transactions, et observe l'effet négatif attendu. Knack et Keefer (1995) utilisent deux indicateurs recueillis par des organismes privés pour mesurer la sécurité des droits de propriété — l'ICRG (*International Country Risk Guide*) et le BERI (*Business Environmental Risk Intelligence*), dont les rapports fournissent un ensemble d'indicateurs de la sécurité des contrats et des droits de propriété. Knack et Keefer (1995) constatent que les indicateurs de l'ICRG en particulier sont étroitement liés aux performances nationales dans les régressions de croissance. D'autres indicateurs ont été construits à partir d'entretiens avec des hommes d'affaires sur la perception qu'ils ont de la sécurité des droits de propriété. Borner *et al.* (1995) l'ont fait pour plusieurs pays d'Amérique latine et ont observé que les données font apparaître un lien significatif avec les taux de croissance. Borner *et al.* (1997) ont étendu cette technique aux économies en transition et Brunetti *et al.* (1998) l'ont employée pour un plus grand nombre de pays. Les deux études ont confirmé son intérêt. Elle a toutefois un inconvénient : les séries relatives à la qualité institutionnelle qui en résultent sont coûteuses à recueillir et ne sont disponibles que pour quelques années, ce qui les rend moins adaptées à l'analyse de régression.

Déterminants des institutions

Comme l'investissement, les institutions peuvent elles aussi avoir des effets indirects sur la croissance. Certaines variables n'ont pas d'effet clairement observable sur la croissance mais peuvent être des déterminants de la qualité institutionnelle elle-même. Les plus importantes sont le niveau des inégalités, les divisions ethniques et la tradition juridique. On considère depuis longtemps qu'il existe un lien entre les inégalités et le développement. On a pensé tout d'abord que le développement accroît les inégalités dans un premier temps, avant que ces dernières ne s'estompent avec la poursuite de la croissance (courbe de Kuznets). Plus récemment, c'est sur la relation inverse que l'attention s'est portée. Une étude comparative de l'Amérique latine et de l'Asie de l'Est a suggéré que des inégalités plus marquées pourraient être à l'origine des performances comparativement médiocres observées en Amérique latine. Celle-ci affiche des inégalités bien plus fortes, qui auraient pu conduire à une situation politique moins stable en raison des constantes revendications de redistribution et de leur répression. De fait, l'histoire de nombreux pays d'Amérique latine a été marquée par des luttes acharnées autour la redistribution de la terre et d'autres actifs. Plusieurs études ont confirmé cette hypothèse dans des analyses des situations nationales. Les observations d'Alesina et Perotti (1996), de Chong et Calderón (1997), de Rodrick (1999) et de Keefer et Knack (2000) corroborent cette hypothèse.

Les divisions ethniques peuvent avoir des effets similaires parce qu'elles conduisent elles aussi à des sociétés divisées. Elles peuvent également générer des conflits de redistribution, car les différents groupes ethniques s'intéressent plus à la prospérité de leur parenté qu'à celle du pays dans son ensemble. On peut penser que

ce type de divisions favorise l'instabilité politique et les institutions économiques déficientes. Easterly et Levine (1997) trouvent des données en faveur de cette hypothèse, tout comme Collier (2000).

On a constaté en outre que les performances de l'État sont inférieures dans les pays de droit romano-germanique ou de tradition juridique socialiste (Chong et Zanforlin, 1998 ; La Porta *et al.*, 1999), tandis que la tradition de la *common law* britannique est plus favorable à l'activité des entreprises. En ce qui concerne l'éthique du travail et la tolérance, La Porta *et al.* (1999) se servent de la religion comme indicateur de substitution et observent que d'importantes populations de catholiques ou de musulmans vont de pair avec une qualité institutionnelle inférieure. Landes (1998) a isolé ces deux religions comme étant hostiles au développement institutionnel, alors qu'une forte proportion de protestants a l'effet inverse. La Porta *et al.* (1999) observent que les performances de l'État sont inférieures dans les pays qui sont pauvres, proches de l'Équateur et hétérogènes au plan ethnique et linguistique.

North (1981) et Rosenberg et Birdzell (1986) soulignent que l'augmentation de l'activité économique s'accompagne de meilleures institutions. Cette hypothèse est confortée par les observations empiriques de Clague *et al.* (1996), qui utilisent le PIB initial comme variable de substitution du niveau de développement économique. Ils constatent aussi que les institutions d'un pays s'améliorent avec l'ancienneté de son indépendance, car le temps contribue à les consolider. Keefer et Knack (1996) étudient le rôle de la démocratie dans la qualité des institutions. Ils observent une corrélation étroite entre une variable extraite de l'ensemble de données de Jagers et Gurr (1996), à savoir une mesure des contraintes pesant sur l'exécutif, et la qualité. Enfin, Chong et Calderón (1997) analysent la corrélation entre l'éducation et les performances institutionnelles ; ils supposent qu'une population plus instruite a toutes chances de produire une bureaucratie plus instruite et moins corrompue et, par là, des institutions plus efficaces.

Conclusions

Un vaste corpus de littérature se consacre à l'analyse de l'influence du système politique et des institutions économiques sur le développement économique. Le constat général est que le système politique a moins d'importance lorsque les institutions économiques sont saines. Mais du point de vue de notre étude, ces travaux présentent plusieurs insuffisances. Tout d'abord, l'analyse systématique de la relation entre le système politique et la qualité des institutions économiques est insuffisante. Ensuite, et ce n'est pas sans lien, l'analyse des différentes mesures institutionnelles — du système politique, des droits de propriété et des déterminants de la qualité des institutions — n'est pas conduite de manière intégrée, à partir d'un cadre conceptuel commun. Enfin, la plupart des études citées utilisent des concepts différents de « bonnes institutions économiques », ce qui rend les comparaisons malaisées. Notre objectif est donc d'élaborer une mesure simple de la qualité des institutions, dont les causes et les conséquences peuvent être analysées dans un cadre commun.

Notes

1. Pour un exposé détaillé de la thèse de l'accumulation du capital, voir Easterly (2001).
2. Mankiw, Romer et Weil (1992) développent ce point de vue avec vigueur dans un cadre différent.
3. Nous reviendrons sur les débats sur la convergence dans l'analyse du cadre de régression du chapitre cinq.
4. Cette littérature a commencé avec Romer (1986) et a bénéficié de nombreux apports depuis. Pour un panorama complet et une analyse de ses résultats, voir Aghion et Howitt (1997).
5. Pour une vue d'ensemble de la politique budgétaire et de la croissance, voir Tanzi et Zee (1997).

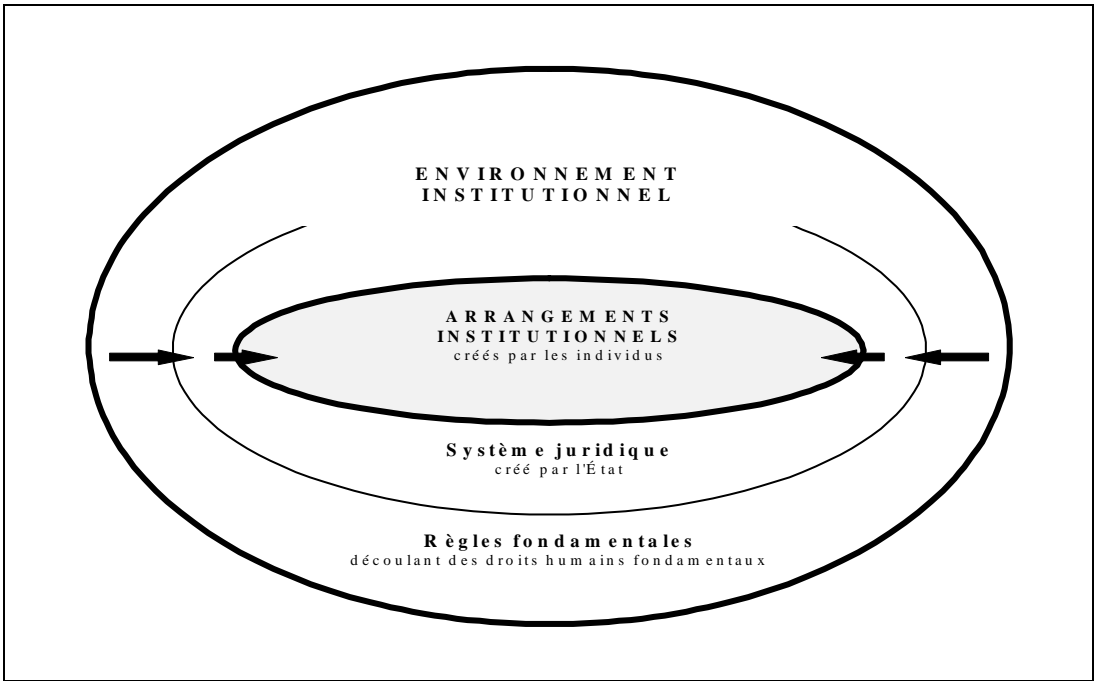
La qualité institutionnelle et ses déterminants

Introduction

Ce chapitre prépare le cadre général de l'analyse qui suit. Il commence par expliquer l'importance des institutions dans la société et en quoi elles diffèrent des organisations. Puis il étudie en deux étapes les rôles des institutions économiques (qui facilitent les interactions économiques entre les acteurs considérés individuellement) et ceux des institutions politiques (qui définissent le processus politique et le rôle d'intérêt collectif de l'État). Les dernières parties précisent le terme crucial de « qualité institutionnelle » et examinent ses déterminants, dans lesquels l'État joue un rôle très important. L'État doit être en effet à la fois suffisamment fort pour créer et faire respecter les droits de propriété et contraint par l'autorité de la loi de ne pas dépasser certaines limites.

Les institutions, les « contraintes conçues par l'homme, qui façonnent les interactions humaines » (North, 1990a, p. 3), définissent les règles du jeu. Ce sont les règles formelles et les conventions informelles ou normes comportementales, ainsi que leurs caractéristiques d'application. Les institutions formelles (celles qui nous intéressent le plus ici) se déclinent en trois niveaux (voir figure 3.1). Premièrement, les *règles fondamentales*, découlant des droits humains élémentaires, sont normalement énoncées dans la Constitution d'un pays. Deuxièmement, le *système juridique*, basé sur ces règles fondamentales, contient les lois régissant la propriété et les contrats, ainsi que les règles relatives à la structure de l'État et au processus de décision politique. Ces institutions politiques définissent notamment le caractère démocratique ou autocratique d'un État. Les règles fondamentales et le système juridique forment ensemble l'environnement institutionnel (Davis et North, 1971, pp. 6–8). Troisièmement, à l'intérieur de cet environnement institutionnel, des individus et des organisations nouent des contrats ou *arrangements institutionnels* pour coordonner leurs activités¹. Les trois niveaux d'institutions sont fortement interdépendants. La valeur d'un arrangement entre deux individus/organisations ou plus dépend de manière décisive de la qualité de l'environnement institutionnel. « Les paroles ont peu de valeur », mais un contrat écrit non plus — à moins que la qualité de l'environnement institutionnel ne le rende « coûteux ».

Figure 3.1. Les trois niveaux d'institutions

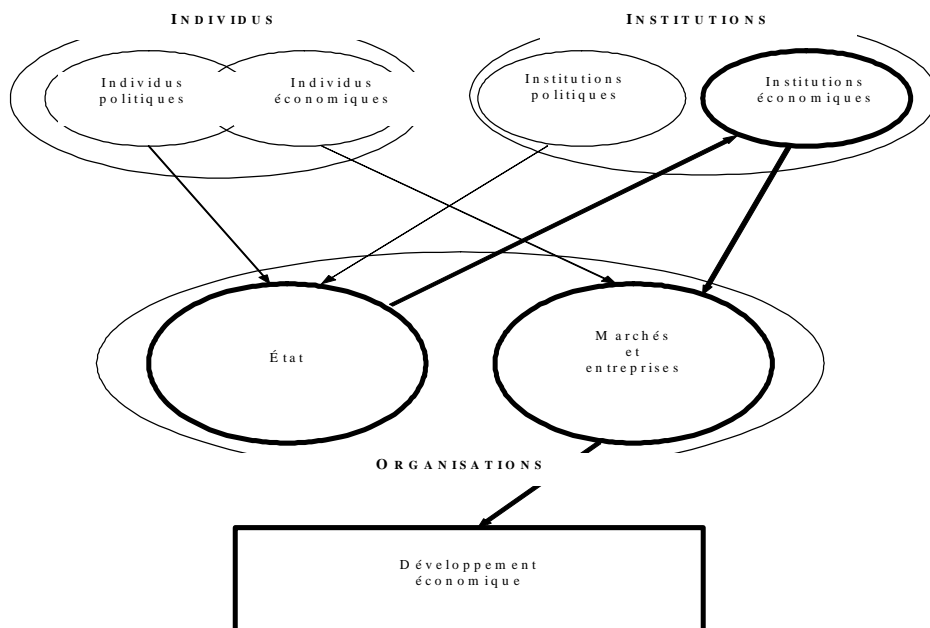


Les institutions sont absolument indispensables au bon fonctionnement des marchés, et ce pour deux raisons fondamentales. *Premièrement*, la rareté impose de créer des institutions, essentiellement des droits de propriété. Aucune institution ne serait nécessaire dans un paradis exempt de rareté ou d'autres conflits, tandis que dans un monde de rareté dénué de droits de propriété, les « échanges » se produiraient exclusivement par la violence et par la survie des plus forts. Enfin, s'il existait des droits de propriété sans droits contractuels, il n'y aurait pas de transaction de marché — mais une autarcie paisible avec une protection juridique de la propriété serait possible. *Deuxièmement*, des défaillances de marché peuvent se produire, en ce sens que les marchés ne peuvent exister ou qu'ils produisent des résultats socialement indésirables². Les institutions surmontent ces défaillances. Les externalités de la production — les activités d'un acteur pouvant imposer des coûts ou des avantages à un autre — sont une source de défaillance du marché. L'attribution de droits de propriété internalise ces externalités. Les biens publics, qui se caractérisent par la non rivalité de leur consommation et la non exclusivité de leur fourniture, constituent une autre source de défaillance du marché. Ils exigent des institutions permettant de les fournir de manière socialement efficiente. L'incertitude, l'information imparfaite et la rationalité limitée des individus peuvent être une autre source de défaillance. Les êtres humains ne peuvent prévoir tous les états futurs du monde ; les incertitudes sont donc inévitables. Comme l'acquisition de l'information est coûteuse, les individus

pourraient même choisir rationnellement d'être imparfaitement informés. Enfin, la rationalité des êtres humains est restreinte par leurs limites cognitives³. Les institutions réduisent les coûts de l'incertitude et de l'information et donnent des règles de décision empiriques pour différents problèmes. « Les individus rationnels, confrontés aux limites du comportement individuellement rationnel, créent des institutions qui, en instaurant de nouvelles incitations ou en imposant de nouvelles contraintes, leur permettent de transcender ces limites » (Bates, 1995, p. 35) Ainsi, la rareté des ressources et les différents motifs de défaillance du marché exigent que les institutions coordonnent les interactions des individus et des organisations.

Les organisations diffèrent des institutions. Alors que les institutions constituent la règle du jeu, les organisations représentent les acteurs (et l'arbitre) (North, 1990a, pp. 3-4). Ce point de vue considère les organisations comme un noeud de contrats, traités et conventions qui unissent leurs membres (Alchian et Demsetz, 1972). Les individus, les organisations économiques (entreprises et marchés) et les organisations politiques (groupes d'intérêt, partis politiques ou l'État) agissent quotidiennement les uns sur les autres. Ils créent et font respecter des institutions qui, en dernier ressort, déterminent la structure du développement économique (figure 3.2).

Figure 3.2. Institutions, organisations et développement économique



Institutions économiques

Les institutions économiques sont les droits de propriété et les droits contractuels. Ils coordonnent toutes les relations économiques dans la production, les échanges et la distribution. Les droits de propriété découlent de la loi régissant la propriété, alors que les droits contractuels sont définis par le droit des contrats et par les arrangements institutionnels des acteurs économiques. Ainsi, les individus et les organisations créent des droits contractuels d'un côté, tandis que de l'autre, l'État les spécifie par le droit des contrats. L'État crée aussi des droits de propriété par la loi sur la propriété. Il devient donc responsable du respect de toutes les institutions économiques.

Cette analyse concerne exclusivement les institutions créées et appliquées soit par l'État, soit par les individus ou les organisations. Autrement dit, elle considère les institutions comme le résultat d'un processus intentionnel⁴. Différentes théories économiques, politiques et culturelles décrivent les intentions qui sous-tendent ce processus. Les théories économiques (Demsetz, 1967 ; North, 1981) considèrent que les institutions sont créées et respectées lorsqu'il est efficient de le faire. Les théories politiques (Marx, 1872/1974 ; North, 1990b ; Olson, 1993) s'attachent davantage à la redistribution qu'à l'efficacité et considèrent que ceux qui ont le pouvoir façonnent les institutions de manière à rester au pouvoir et à recueillir les ressources. Dans les théories culturelles (Weber, 1980 ; Putnam, 1993 ; Fukuyama, 1995 ; Landes, 1998), les sociétés ont des croyances qui régissent la définition et l'exécution d'institutions formelles.

Le problème des coûts de transaction est étroitement lié aux institutions économiques. Les coûts de marché sont les coûts de transaction liés à la négociation et à la conclusion des arrangements institutionnels, puis au suivi et à l'application de ces arrangements. Ils surviennent dès lors que la création et l'exécution des droits contractuels deviennent coûteuses. Coase (1992, pp. 717–718) souligne ce lien entre les coûts de transaction et les institutions économiques définies par le système juridique :

« Si nous passons d'un monde dénué de coûts de transaction à un monde de coûts de transaction positifs, l'importance cruciale du système juridique dans ce nouveau monde apparaît immédiatement évidente... De ce fait, le système juridique aura un profond effet sur le fonctionnement du système économique et, à certains égards, on peut dire qu'il le contrôle. »

L'un des problèmes des travaux sur les institutions économiques est leur tendance à la tautologie selon laquelle « les institutions existantes minimisent les coûts de transaction parce que c'est leur fonction » (Bates, 1995, p. 45). Celle-ci résulte en partie de l'absence de distinction entre le point de vue normatif sur les institutions et le point de vue positif. En réalité, les institutions sont souvent créées pour servir ceux qui sont au pouvoir. « L'effort de maintien de ces institutions, même face à l'évolution des coûts de transaction, aux flux d'information et à leur désutilité croissante, mène à la formation de groupes d'intérêt dominants. » (Harriss *et al.*, 1995, p. 10).

Institutions politiques : l'État

Les institutions politiques définissent la structure de l'État aussi bien que le processus politique. Elles façonnent donc la création et l'exécution des institutions économiques, en particulier la politique économique et sa mise en œuvre administrative. Elles influencent le comportement des hommes politiques, des partis politiques, des électeurs et des groupes d'intérêt, et définissent ce faisant les modalités de création, de modification et d'exécution des institutions. L'apparition et l'évolution des règles découlent des motivations et des décisions des acteurs considérés séparément (Clague, 1997, p. 2). Il est donc important de prêter attention à la manière dont les institutions apparaissent — spontanément ou comme résultat intentionnel de l'action collective. Un nombre croissant d'ouvrages analyse les problèmes de l'action collective, la création des institutions en étant le thème majeur⁵. Les recherches consacrées à la nouvelle économie politique (NEI appliquée au système politique) se sont surtout intéressées aux pays développés, et principalement aux États-Unis⁶.

Les institutions susceptibles d'être formées et mises en œuvre dépendent de la structure politique ou, comme nous l'avons plusieurs fois souligné, de la nature des institutions politiques. Les institutions sont souvent imposées par les élites dirigeantes, et non choisies démocratiquement. Cette question est liée à celle plus élémentaire des modalités de formation des États. Elle est propre au pouvoir hérité de groupes d'intérêt et d'agents politiques. Créer et faire respecter le droit de la propriété et le droit des contrats, ce qui inclut le respect des droits de propriété et contractuels individuels, entraîne des coûts de transaction politiques (Richter et Furubotn, 1996, pp. 50 et 54–56). Ces coûts dépendent — là encore — de la forme des institutions politiques⁷.

Avant de définir la qualité des institutions politiques en termes opérationnels, il faut d'abord définir l'État. North (1981, p.21) en donne la définition suivante :

« ... Une organisation disposant d'un avantage comparatif au plan de la violence, couvrant une aire géographique dont les frontières sont déterminées par son pouvoir de taxer les électeurs... [Une] organisation qui dispose d'un avantage comparatif en termes de violence est en mesure de définir et de faire respecter les droits de propriété. »

Cette description de North contient donc trois éléments. Premièrement, la tâche de l'État est de spécifier et de faire respecter les droits de propriété. Deuxièmement, à l'intérieur de ses frontières géographiques, il peut user de la violence pour mener à bien cette tâche. Troisièmement, il peut taxer ses citoyens pour financer ses activités. Les recettes fiscales sont investies dans la capacité de l'État à spécifier et à faire exécuter les droits de propriété et les droits contractuels. Les activités de l'État présupposent un important investissement potentiellement irrécupérable, l'investissement de construction et de maintien du système juridique, avec des tribunaux et des forces de police. C'est pourquoi l'État dispose habituellement d'un avantage comparatif en matière de « production » d'institutions économiques.

A cette définition manque cependant la légitimation de l'État car celui-ci tire son autorité non seulement du monopole de la force, mais aussi de sa légitimité. Ce point de vue s'appuie sur la définition traditionnelle du *legitimen Gewaltsamkeit* de l'État (violence physique légitime) dont Weber considère qu'il est la base principale du pouvoir des hommes sur d'autres hommes⁸. De même, les normes sociales sont à son avis un important ingrédient de l'autorité de l'État. Lorsque l'autorité de l'État ne repose que sur la force, elle est incomplète et coûteuse à faire respecter⁹.

Penser l'État comme un corps homogène unique présente d'importants inconvénients qu'on ne peut ignorer. Un tel État est très proche de l'entreprise qui veut maximiser ses profits dans la théorie néoclassique, « une étrange créature exsangue, sans bilan, sans structure capitalistique visible, sans dette et apparemment engagée dans l'achat simultané d'intrants et dans la vente d'extrants à taux constants »¹⁰. Le concept abstrait de l'État est lui aussi précisément « une autre de ces créatures étranges et exsangues », une boîte noire source de tout le bien et de tout le mal. Un contenu devra être donné à cette boîte, mais nous devons d'abord définir la qualité des institutions.

Qualité des institutions

Que sont de « bons » droits de propriété et droits contractuels ? Donner une définition normative des institutions économiques efficaces n'est pas si difficile, mais expliquer formellement leur « qualité » l'est beaucoup plus. On peut aborder cette question formelle par une analyse empirique des déterminants de la qualité institutionnelle, à laquelle la recherche n'a pas encore donné de définition précise. Pour North (1981, 1990a) ou Umbeck (1981), par exemple, un système de droits de propriété est efficace dès lors que les droits sont parfaitement spécifiés et exécutés en toute circonstance. La littérature ne fait pas non plus réellement de distinction claire entre les institutions économiques et politiques. Les travaux empiriques les associent souvent en leur donnant des étiquettes comme « instabilité politique » ou « bon gouvernement » (voir par exemple, Alesina *et al.*, 1996 ou La Porta *et al.*, 1999).

Cette étude tente une autre méthode d'analyse de la qualité institutionnelle. Comme nous l'avons déjà noté, la création et l'exécution des institutions engendrent des coûts de transaction ; il s'ensuit que les institutions ne peuvent jamais être parfaitement spécifiées. Les institutions politiques définissent le processus, et les institutions économiques en sont le produit. Cela étant posé, on peut dire, suivant la définition de l'efficacité au sens de Pareto, qu'un ensemble d'institutions économiques est efficace si l'État n'a pas d'autre alternative pour créer et faire respecter des droits de propriété et des droits contractuels que chacun trouve au moins aussi bons et qu'un au moins des acteurs économiques préfère strictement. Cette définition suppose que les institutions politiques et les coûts de transaction induits par la création des institutions sont donnés. Elle suppose d'autre part un effet richesse nul (Milgrom et Roberts, 1992, pp. 35–38) : le patrimoine des individus concernés est censé n'avoir aucune influence

sur le résultat du contrat. La définition est valable en contexte statique et dans un contexte dynamique où l'on introduit les anticipations. L'incertitude a une influence sur l'efficacité dynamique dès lors que les acteurs économiques ont une aversion au risque, ce qui veut dire que l'incertitude quant aux droits de propriété et contractuels futurs, et/ou quant au niveau des coûts de transaction, est facteur d'inefficacité institutionnelle. De plus — et nous l'avons déjà dit — dès lors que la création et le respect des institutions engendrent des coûts de transaction, les institutions efficaces sont nécessairement incomplètes, c'est-à-dire qu'elles ne peuvent être complètement spécifiées ou parfaitement respectées. Comme le dit Willie Stark, le Gouverneur dans *Les Fous du roi* (*All the King's Men* says) de façon plus métaphorique :

« [La loi], c'est comme une couverture d'un lit d'une personne qui serait posée sur un lit de deux personnes dans lequel, par une nuit froide, sont couchées trois personnes. Quel que soit le sens où l'on tire, il n'y a jamais assez de couverture et quelqu'un courra toujours le risque d'attraper une pneumonie. La loi, c'est comme le pantalon que vous avez acheté l'an dernier à un gamin en pleine croissance, mais on est toujours l'année d'après ; les coutures sont malmenées et les chevilles à l'air. La loi est toujours trop courte et trop étroite pour une humanité en pleine croissance. »¹¹

État et qualité institutionnelle

Les institutions économiques efficaces ne tombent pas du ciel comme une manne et elles ne découlent pas nécessairement de l'intérêt personnel rationnel. Elles doivent au contraire être créées consciemment et collectivement. La signification donnée précédemment à la qualité institutionnelle appelle une question centrale. Comment expliquer que certains pays ont de bonnes institutions et d'autres non ? L'État a pour mission de définir et de faire respecter une grande partie des droits de propriété et des droits contractuels. Son comportement a donc une influence décisive sur la qualité institutionnelle. On peut mieux appréhender cette influence décisive en partant de la distinction entre la puissance et l'engagement de l'État.

Pour créer un bon environnement institutionnel, l'État doit être à la fois capable d'assumer cette tâche et engagé. Être « capable » signifie qu'il doit être suffisamment puissant pour élaborer de bonnes lois régissant la propriété et les contrats, et pour les faire respecter sur tout son territoire. Être « engagé » signifie que l'État est lui-même soumis à ces règles. Sa force et son engagement sont interdépendants. Un mécanisme contraignant efficace influence les coûts pour l'État des infractions à la loi, et donc les ressources disponibles pour de telles activités. La puissance et l'engagement de l'État sont une double condition indispensable à la croissance économique. Cette approche permettra de déterminer si des institutions inefficaces sont dues à la faiblesse de l'État et, éventuellement, à son manque d'engagement envers la création et l'exécution des institutions.

Au sens général, l'État est une organisation d'individus, de groupes politiques et d'institutions politiques ; il façonne leurs interactions. Sa capacité à user de la force physique est essentielle. En même temps, ce monopole de la force pose un dilemme fondamental. Comme l'indique Weingast (1993, p. 1), « Un État suffisamment fort pour protéger les droits de propriété et faire respecter les contrats est aussi suffisamment fort pour confisquer le patrimoine de ses citoyens ». Il faut donc que le pouvoir de l'État soit contrôlé afin de garantir son engagement envers les institutions et éviter ce dilemme¹². Ce raisonnement conduit à la reformulation suivante, plus complète, des deux conditions que l'État doit remplir impérativement pour garantir la qualité des institutions :

- *L'État fort* : un État doit être suffisamment fort pour définir un ensemble de droits de la propriété et de droits contractuels et pour les faire respecter sur l'ensemble de son territoire ;
- *L'État engagé* : l'État lui-même doit complètement souscrire aux règles de la société afin d'être contraint de créer et de faire respecter le meilleur ensemble d'institutions économiques et de ne pas être autorisé à les enfreindre à des fins égoïstes¹³.

Clague *et al.* (1996, p. 36) affirment :

Un État « doit être suffisamment fort pour empêcher même les entreprises les plus grandes et les *mafiosi* les plus puissants d'enfreindre les droits des plus faibles. Il doit aussi être si fort qu'on pense qu'il durera aussi longtemps que les prêts et investissements les plus longs. Il doit, tant qu'il a une autorité omniprésente et une puissance durable, s'abstenir aussi de porter atteinte aux droits de ses sujets... Cette alliance d'un gouvernement puissant, omniprésent, pérenne et — en même temps — délimité est assez rare. Tout comme les pays qui réalisent leur potentiel économique. »

De nombreuses études portent sur le problème de l'engagement de l'État, mais sa capacité administrative a été largement négligée, aussi bien dans la théorie du développement économique que dans la mise en œuvre politique par des institutions financières internationales comme le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale¹⁴. Sachs (1996, p. 23) juge assez sévèrement les programmes de stabilisation et d'ajustement structurel du FMI et de la Banque mondiale pour avoir demandé « à des États faibles, criblés de dettes, d'introduire des taxes sur la valeur ajoutée, de nouvelles administrations des douanes et nombre d'autres choses tout aussi merveilleuses, souvent en l'espace de quelques mois. Les 111 conditions fixées par la Banque dans son document de politique générale pour le Kenya faisaient hélas partie du programme ». Une définition de la puissance de l'État et de la manière dont elle peut être rendue opérationnelle, et donc mesurable, est nécessaire.

Rôle de l'État I : l'État fort

Bien qu'il n'entre pas habituellement dans l'analyse économique de l'État, le concept de pouvoir a été exploré dans plusieurs études. Myrdal (1968) a décrit un « État mou » comme un État manquant de discipline sociale en raison de graves insuffisances de la législation, du respect et de l'exécution de la loi. Une série d'ouvrages (par exemple Wade, 1990) sur les nouveaux pays industrialisés asiatiques attribue leur réussite à la présence d'un État fort. Krueger (1993, p. 3) voit dans un pouvoir politique fort un important déterminant du développement économique. Elle souligne aussi la valeur d'une bureaucratie performante, capable d'exécuter les objectifs du pouvoir politique. Dans une perspective un peu différente, Shleifer et Vishny (1993) et Rodrik (1996) considèrent qu'un État est « dur » ou « fort » lorsqu'un gouvernement est capable de discipliner sa propre bureaucratie et les groupes de pression privés.

Un État fort est donc capable de créer et de faire respecter de bonnes institutions et de les surveiller efficacement, soutenu par une bureaucratie compétente. Fatton (1989) critique une telle généralisation dans un essai typiquement intitulé *The Theoretical Softness of the « Soft State »* (La mollesse théorique de « l'État mou »). De son point de vue, cette généralisation ne peut faire la différence entre un État mou par manque de pouvoir et un État mou par absence de volonté de créer et de faire respecter de bonnes institutions. La critique de Fatton mérite réflexion, mais il nous faut une définition économique du pouvoir avant de donner une définition nouvelle et plus précise de l'État fort. « Dans un monde sans coût de transaction, la position plus ou moins favorable dans la négociation n'a pas d'effet sur l'efficacité des résultats ; mais dans un monde où des coûts de transaction existent, si — elle influence donc l'évolution économique à long terme » (North, 1995, p. 20). De ce point de vue, et partant d'une définition économique du pouvoir donnée par Harsanyi (1976) et Bardhan (1991), on peut définir un État fort comme un État ayant suffisamment de ressources pour créer et faire respecter les droits de propriété et les droits contractuels, ainsi que pour garantir la stabilité politique. Le pouvoir de l'État est d'autant plus grand que sont faibles ses coûts d'opportunité liés à la « production » d'institutions efficaces et que sont élevés, pour ses citoyens, les coûts d'opportunité liés à la résistance à ces institutions.

Rôle de l'État II : l'État engagé

En général, les institutions ne sont pas créées pour être (socialement) efficaces, mais plutôt pour servir les intérêts de certains groupes — ce qui conduit à s'interroger sur les raisons d'un manque d'engagement de l'État. La recherche de rentes est un motif important de défaillance institutionnelle. Les rentes existent parce que l'État a

le pouvoir d'influencer les résultats du marché et de redistribuer les revenus. Elles incitent les agents à délaissier les activités productives au profit d'activités non productives. Les ressources sont détournées des emplois productifs jusqu'à ce que soient égaux les retours marginaux attendus des activités productives et de la recherche de rentes improductives¹⁵. Le coût de la recherche de rentes est le gaspillage de ressources en activités improductives. Il induit de nouvelles pertes de prospérité en raison de l'inefficacité des institutions qui en résulte. Dans l'hypothèse où la non création, la non-exécution et la violation d'un ensemble efficace d'institutions sont toutes écartées par un engagement réel de l'État, on peut dire que l'État est effectivement engagé si ses coûts d'opportunité liés à l'application des règles sont moins élevés que les coûts d'opportunité liés à leur violation.

Les institutions politiques dotées de structures fédéralistes et d'une forte participation démocratique confortent habituellement un État engagé, mais un engagement effectif n'est pas toujours le corollaire de mécanismes de contrôle et de participation démocratiques. Au contraire, il peut même être dans l'intérêt d'un autocrate soutirant des impôts de protéger les droits de propriété et les droits contractuels pour améliorer les recettes fiscales (North, 1981). Ce « souci de l'intérêt collectif » conduit à l'auto-engagement (Olson, 1993 ; McGuire et Olson, 1996). Même si en dernier ressort, l'objectif est l'appropriation par le dirigeant, son effet est d'accroître l'efficacité. Pour soutirer un maximum de recettes fiscales, il faut que l'assiette fiscale soit large !

Jesus Gil y Gil, président excentrique et propriétaire de l'*Atletico Madrid*, un club de football espagnol, offre un exemple intéressant (Werz, 1999, p. 6). Il est (tristement) célèbre pour ses démêlés avec la loi. Au moment où nous écrivions, il était accusé de détournements de fonds et impliqué dans plus de 80 batailles juridiques. En juin 1991, il a été élu maire de Marbella, une station touristique mondaine sur la Méditerranée. Avant qu'il prenne ses fonctions, Marbella était sens dessus dessous, incidents criminels battant tous les records, dépendance généralisée à la drogue et forces de police corrompues. Ses riches habitants l'abandonnaient et les prix de l'immobilier plombaient. Gil y Gil a immédiatement pris des mesures. Il a renvoyé toute la police locale et créé un nouveau centre pour former 200 nouveaux policiers sans antécédents de corruption. Depuis, Marbella s'est remarquablement améliorée. Elle est maintenant réputée pour être un des lieux les plus sûrs et les plus propres du pays. Les prix de l'immobilier ont grimpé de 800 pour cent. Or, le comportement de Gil y Gil n'était pas dicté par l'altruisme ni par une affinité particulière avec Marbella, même s'il ne manque pas une occasion de les revendiquer publiquement. Propriétaire de 300 appartements et de 23 entreprises dans la ville, sa motivation pour garantir la propriété a sans doute à voir avec son « souci de l'intérêt collectif ». Les autocrates ayant de tels intérêts peuvent vouloir mettre en œuvre des institutions efficaces et donc favorables à la croissance, mais seulement si leur « espérance de vie politique » est suffisamment longue. Un autocrate qui n'anticiperait qu'un bref passage au pouvoir n'a pas intérêt à introduire des institutions maximisant le bien-être social si cela diminue les recettes fiscales à court terme (Olson, 1993).

Lien entre puissance et engagement de l'État

Soskice *et al.* (1992) montrent qu'une volonté crédible de s'abstenir de toute politique de prédation peut permettre aux dirigeants d'accroître les flux de capitaux vers leurs régions sous-développées. Bates (1995, p. 39) cite plusieurs études qui montrent que des mécanismes contraignants crédibles permettent d'accroître les ressources apportées à l'État, ce qui renforce son pouvoir. Dans une étude sur la création de nouvelles institutions politiques en Grande-Bretagne après la Glorieuse Révolution, North et Weingast (1989) constatent qu'en transférant le pouvoir au Parlement, le monarque a pu mieux signaler aux détenteurs de capitaux sa volonté de ne pas utiliser ses pouvoirs contre leurs intérêts. De ce fait, l'État a pu obtenir un volume bien plus élevé de prêts à des taux d'intérêt plus bas. Des recherches similaires de Root (1989) sur l'Ancien Régime en France, de Conklin (1993) sur l'Espagne au XVI^e siècle et de Firmin-Sellers (1995) sur la mise en place de structures administratives dans deux régions du Ghana dans la première moitié du siècle dernier confortent l'hypothèse de la contrainte. Renforcer la contrainte de l'État incite les citoyens à soutenir le dirigeant par des ressources pour créer des forces de police et des tribunaux. Volckart (1999) montre, dans un panorama de l'histoire allemande, que l'État fiscal moderne ne s'est pas mis en place avant le XVIII^e siècle. Au haut Moyen-Âge, les institutions politiques avaient été le résultat d'un processus de négociation entre les seigneurs et leurs vassaux : les seigneurs recevaient un soutien en contrepartie de la sécurité militaire et de règles formelles applicables aux droits de propriété. L'amplification des tâches, comme le financement d'une armée de métier, a imposé d'exploiter de nouvelles sources de financement comme les impôts. Pour lever des impôts, le seigneur devait accorder des privilèges à certains groupes d'intérêt, ce qui leur donnait la possibilité de prendre la parole et introduisait de ce fait un mécanisme contraignant sur le comportement des seigneurs.

Notes

1. La distinction entre « environnement institutionnel » et « arrangement institutionnel » est extraite de Davis et North (1971, p. 6). Le premier signifie « l'ensemble [durable] de règles fondamentales politiques, sociales et juridiques qui fixe la base de la production, des échanges et de la répartition », tandis que le second est « un arrangement entre des unités économiques qui régit les modalités de coopération et, éventuellement, de compétition de ces unités ». La distinction entre « règles fondamentales » et « système juridique » suit Brennan et Buchanan (1985, p. 105).
2. Voir Bates (1995, pp. 29–35) pour un bref aperçu des différentes formes de défaillances de marchés et des institutions créées pour les surmonter.
3. On peut considérer le traitement de l'information par un individu comme un processus de production dans lequel l'information est un facteur de production coûteux et la rationalité limitée de l'individu est la technologie de production.
4. Richter et Furubotn (1996, p. 8) appellent ce point de vue le « rationalisme constructiviste », l'autre point de vue étant que les institutions apparaissent spontanément.
5. Voir en particulier Wade (1990), et Ostrom (1990).
6. Voir North (1995, p. 25). Il précise que « [S]i l'on en sait beaucoup sur les caractéristiques des systèmes politiques des pays du Tiers-Monde, la théorie relative à ces systèmes est très pauvre. »
7. Voir, par exemple, North (1990*b*, p. 359).
8. Voir Weber (1980, p. 822).
9. Weber (1997) contient une intéressante discussion du rôle des normes sociales pour le fonctionnement de l'État de droit, ainsi qu'une application à la Russie après la chute du communisme. Elle constate que le système judiciaire fonctionne beaucoup mieux dans les provinces qui acceptent mieux l'autorité de l'État. Dans ces provinces, les formes alternatives d'exécution des contrats, comme la Mafia, sont moins fréquentes.
10. Boulding (1950, p. 34), cité dans Toye (1995, p. 53).
11. Warren (1996, p. 136).
12. Voir Root et Weingast (1995, pp. 139–144) pour une distinction similaire entre un État fort et un État limité comme condition préalable à une autorité crédible de la loi dans la société.

13. Cela signifie que dès lors que l'État — c'est-à-dire ses dirigeants — ne souscrit pas totalement aux règles, il emploie son pouvoir discrétionnaire à son avantage et non plus dans l'intérêt général. Il peut le faire pour rester au pouvoir et transférer des ressources à lui-même ou encore à des groupes puissants.
14. Parmi les rares exceptions citons Wing Ying Tang et Hedley (1998) qui montrent, dans un examen portant sur vingt pays de la région Asie-Pacifique et d'Amérique latine, que l'efficacité de l'État explique approximativement les deux tiers des écarts nationaux de croissance économique.
15. Voir les travaux riches et originaux de Krueger (1974), Posner (1975) et Buchanan (1980) sur la recherche de rentes.

Les mesures institutionnelles

Introduction

Ce chapitre se propose de construire des indicateurs opérationnels de la qualité institutionnelle, de la puissance et de l'engagement de l'État, et des variables politiques. Tous permettront de mettre la théorie à l'épreuve dans les deux chapitres suivants. Les indicateurs sont élaborés à partir de variables couramment employées dans les travaux de recherche. Elles sont combinées en utilisant l'analyse en composantes principales, une technique de réduction des données qui permet de condenser en une nouvelle variable les informations contenues dans un grand nombre de variables. On dispose ainsi d'une mesure unique pour le cadre institutionnel considéré, comme la qualité perçue des institutions économiques par exemple. Chaque indice de ce type est une moyenne pondérée des composantes principales de ses variables correspondantes, dont le poids est déterminé par la part de la variance des variables expliquée par chaque composante principale¹. Scully (1992) a employé cette méthode pour construire des indices de liberté politique et économique ; Alesina et Perotti (1996), Loayza et Palacios (1997) et Demetriades et Luintel (1996) l'ont employée pour élaborer des indices de stabilité politique et de stabilité des politiques. Son grand avantage est d'aider à réduire les problèmes de multicollinéarité caractéristiques des régressions de croissance en réduisant le nombre de variables indépendantes. Elle permet aussi de réduire les variables dépendantes, ce qui permet de se concentrer sur une mesure unique de la qualité institutionnelle et non plus sur la multitude de mesures généralement analysée dans la littérature². Bien que cette méthode soit un moyen commode de réduire la dimensionalité, elle a un coût : la variable construite ne peut être interprétée par rapport aux variables sous-jacentes intervenant dans la construction de l'indice (Greene, 1993, p. 424). L'interprétation des résultats et les conclusions du point de vue de l'action publique sont nécessairement limitées, mais la simplicité de l'analyse est à ce prix.

Qualité des institutions économiques

La qualité des institutions économiques est étroitement liée à la sécurité des droits de propriété, sur lesquels pèsent de multiples menaces, telles que l'expropriation pure et simple par l'État, une protection insuffisante des contrats ou le non-respect des obligations (défaillance de l'emprunteur, dénonciation d'un contrat, etc.). Il se pose aussi un autre problème — l'absence d'un moyen d'échange sûr, qui peut découler d'une inflation élevée et imprévisible ou d'autres restrictions à l'emploi de l'argent, telles que les contrôles de prix et des échanges ou un taux de change officiel surévalué. Une variable ne peut à elle seule rendre compte de tous ces aspects ; cette étude applique une analyse en composantes principales à cinq variables couramment employées pour déterminer la qualité des institutions. Elle élabore ainsi un indicateur unique pour mesurer la qualité des institutions économiques sur trois décennies séparément, à savoir les années 60, 70 et 80. L'indicateur est une moyenne pondérée des composantes principales suivantes : prime du marché noir, taux de dépréciation de la monnaie, montant d'argent protégé par contrat, indicateur mesurant la qualité de la création et de l'application des institutions, et risque de défaut de paiement du pays.

La prime du marché noir sert fréquemment d'indicateur général des distorsions des échanges, du taux de change et d'autres distorsions des prix. Elle témoigne du pouvoir discrétionnaire d'un État à émettre des licences et des autorisations pour les transactions économiques internationales. On peut de ce fait la considérer comme une restriction aux droits contractuels et aux droits de propriété³. Le taux de dépréciation est comparable au taux d'inflation car il tient compte du fait que la dévaluation est une forme indirecte d'expropriation parce qu'elle taxe la détention d'avoirs liquides. Le concept d'« argent protégé » par contrat repose sur l'idée que la part d'argent détenue sous forme de devises est plus importante dans une économie où les droits de propriété et les droits contractuels ne sont pas sûrs, celle-ci étant calculée comme la part de devises dans la masse monétaire M2, qui comptabilise la quasi-monnaie (Clague *et al.*, 1996). Le Guide international des risques pays (*International Country Risk Guide*, ICRG) est un indicateur élaboré par un organisme privé d'évaluation des risques à l'intention des investisseurs étrangers potentiels. Il comprend des mesures de la dénonciation des contrats par l'État, du risque d'expropriation, du respect du droit et de la qualité de la bureaucratie⁴. Enfin, le risque de défaut de paiement du pays est un indicateur du risque de défaillance sur la dette souveraine fourni par *Institutional Investor*, une autre agence privée d'évaluation des risques⁵. Le tableau 4.1 montre les moyennes, pour chaque décennie, de l'indicateur construit pour chaque pays pour lequel on dispose de données complètes dans l'échantillon (plus la valeur est élevée, meilleure est la qualité des institutions économiques). Les pays sont classés en fonction de leur valeur pour les années 80.

Tableau 4.1. Qualité des institutions économiques
(Moyennes par décennie)

Pays	1960-69	1970-79	1980-89	Pays	1960-69	1970-79	1980-89
États-Unis	4.20	4.22	4.19	Tunisie	2.15	2.31	2.30
Suisse	4.00	4.08	4.13	Turquie	1.88	1.87	2.30
Japon	4.09	4.09	4.11	Côte d'Ivoire	2.15	2.42	2.28
Canada	4.02	4.07	4.07	Indonésie	1.37	1.95	2.26
Allemagne	4.01	4.10	4.05	Costa Rica	2.37	2.50	2.25
Pays-Bas	3.71	3.94	4.01	Équateur	2.25	2.46	2.22
Royaume-Uni	3.74	3.82	3.99	Jamaïque	2.34	2.22	2.18
Finlande	3.86	3.89	3.96	Zimbabwe	n.d.	2.20	2.12
France	3.45	3.83	3.95	Malte	2.29	2.20	2.10
Autriche	3.63	3.79	3.91	Paraguay	2.00	2.19	2.08
Norvège	3.79	3.87	3.91	Sri Lanka	1.52	1.72	2.01
Australie	3.97	3.97	3.88	Philippines	2.17	2.20	2.00
Suède	3.79	3.89	3.87	Égypte	1.46	1.52	1.98
Danemark	3.77	3.85	3.86	Malawi	n.d.	n.d.	1.97
Nouvelle-Zélande	3.71	3.79	3.82	Argentine	2.13	2.23	1.95
Belgique	3.28	3.57	3.64	Jordanie	2.50	1.86	1.92
Italie	3.29	3.47	3.59	Maroc	1.96	1.98	1.88
Islande	3.57	3.56	3.58	Sénégal	n.d.	1.82	1.88
Singapour	3.50	3.44	3.51	République dominicaine	1.80	1.93	1.86
Espagne	3.29	3.39	3.39	Nigeria	1.82	2.00	1.82
Irlande	3.47	3.45	3.37	Algérie	n.d.	1.93	1.81
Portugal	2.90	2.94	3.14	Zambie	2.00	1.94	1.81
Malaisie	2.79	3.03	3.13	Pologne	n.d.	2.40	1.80
Afrique du Sud	3.16	3.28	3.12	Pakistan	1.45	1.67	1.73
Corée	n.d.	3.10	3.05	Pérou	1.81	1.72	1.68
Botswana	n.d.	n.d.	2.94	Togo	n.d.	1.62	1.68
Thaïlande	2.33	2.69	2.93	Honduras	1.43	1.64	1.68
Papouasie-Nouvelle-Guinée	n.d.	n.d.	2.90	Burkina Faso	1.00	1.42	1.67
Trinité-et-Tobago	n.d.	2.98	2.84	Guatemala	1.41	1.61	1.64
Chine	n.d.	n.d.	2.80	Liberia	n.d.	2.34	1.63
Chili	2.60	2.49	2.73	Bangladesh	n.d.	1.48	1.62
Israël	2.62	2.76	2.73	Tanzanie	n.d.	1.72	1.47
Venezuela	2.98	3.14	2.71	Salvador	1.49	1.62	1.47
Hongrie	n.d.	n.d.	2.69	Haïti	0.95	1.33	1.46
Chypre	2.62	2.64	2.67	Sierra Leone	n.d.	1.71	1.45
Grèce	2.42	2.60	2.65	Congo	1.39	1.29	1.45
Inde	1.98	2.32	2.52	Éthiopie	n.d.	1.22	1.32
Colombie	2.65	2.68	2.50	Ghana	n.d.	1.55	1.20
Mexique	2.73	2.78	2.50	Soudan	1.00	1.13	1.07
Brésil	2.85	2.91	2.47	Ouganda	n.d.	n.d.	0.94
Uruguay	1.90	2.06	2.47	Syrie	0.81	1.09	0.92
Yougoslavie	2.69	2.73	2.43	Zaïre	n.d.	1.14	0.90
Kenya	2.52	2.54	2.38	Bolivie	0.64	1.12	0.87
Cameroun	n.d.	2.08	2.38	Nicaragua	n.d.	n.d.	0.75
Gabon	n.d.	2.03	2.38	Myanmar	0.38	0.31	0.55

Source : calculs des auteurs, les explications sont données dans le texte.

Institutions politiques

L'allocation efficiente de ressources rares, compte tenu notamment de décisions inter-temporelles (telles que investissement, épargne, prêt ou recherche et développement), exige des institutions économiques efficientes. Cependant, de telles institutions se créent ; elles ne sont pas données et ne découlent pas spontanément de l'intérêt individuel rationnel. La diversité des types ainsi que le degré d'efficience des institutions économiques sont le produit de la qualité et de la forme des institutions politiques.

Stabilité des institutions politiques

Dans cette analyse, la qualité des institutions politiques est exclusivement mesurée par rapport à leur incertitude ou à leur instabilité — ce qui permet, dans un premier temps, d'éviter la controverse relative aux mérites comparés des institutions démocratiques et des institutions autocratiques au plan de l'efficience économique. Nous procéderons toutefois au chapitre cinq à une évaluation empirique de la relation entre la forme du système politique et la qualité des institutions économiques. La mesure de l'instabilité des institutions politiques repose là encore sur une analyse en composantes principales, cette fois de dix variables couramment employées dans la littérature, indiquées ci-dessous⁶. Le tableau 4.2 indique les valeurs moyennes, par décennie, de cet indicateur pour chaque pays pour lequel on dispose de données dans l'échantillon (plus la valeur est élevée, plus les institutions politiques sont stables). Les pays sont classés en fonction de leur valeur pour les années 80. La valeur maximale de l'indicateur est de 4.00 lorsque les dix variables sous-jacentes ont la valeur la plus basse possible, à savoir 0. Le tableau 4.2 montre clairement que cet indicateur — et toutes les variables de stabilité (d'instabilité) politique employées en comparaison internationale — n'est qu'une approximation très grossière de ce dont on aimerait rendre compte dans l'idéal. Les dix variables sont les suivantes :

Nombre d'assassinats par millier d'habitants

Remaniements majeurs de gouvernement

Changements majeurs de la constitution

Crises majeures de gouvernement

Nombre de changements inconstitutionnels ou imposés dans le gouvernement et éventuellement de son contrôle effectif de la structure des pouvoirs de la nation (coups d'État)

Tout changement illégal ou imposé au sein du gouvernement, toute tentative de changement de ce type ou toute rébellion armée aboutie ou avortée dont l'objectif est l'indépendance à l'égard de l'administration centrale (révolutions)

Toute élimination systématique, par emprisonnement ou exécution, de l'opposition politique dans les rangs du régime ou de l'opposition (purges)

Tableau 4.2. Stabilité des institutions politiques
(Moyennes par décennie)

Pays	1960-69	1970-79	1980-89	Pays	1960-69	1970-79	1980-89
Algérie	n.d.	4.00	4.00	Jordanie	3.72	2.31	3.80
Australie	3.99	3.99	4.00	Kenya	n.d.	3.99	3.80
Barbade	n.d.	4.00	4.00	Niger	3.11	4.00	3.80
Botswana	n.d.	4.00	4.00	Papouasie-Nouvelle-Guinée	n.d.	n.d.	3.80
Congo	n.d.	2.85	4.00	Suisse	4.00	4.00	3.80
Costa Rica	3.75	3.80	4.00	Tanzanie	n.d.	3.87	3.80
Côte d'Ivoire	2.91	3.80	4.00	Tunisie	3.68	3.68	3.80
Danemark	3.80	4.00	4.00	États-Unis	3.99	4.00	3.80
Équateur	3.80	2.93	4.00	Pakistan	3.75	2.97	3.79
Fidji	n.d.	3.36	4.00	Grèce	3.75	3.54	3.79
Finlande	3.81	3.48	4.00	Honduras	3.46	3.88	3.77
Gambie	n.d.	3.36	4.00	Tchad	3.16	3.78	3.73
Irlande	3.88	3.49	4.00	Ghana	3.34	3.24	3.72
Luxembourg	4.00	4.00	4.00	Nigeria	2.82	3.53	3.72
Madagascar	n.d.	3.80	4.00	Afrique du Sud	3.63	3.67	3.72
Malaisie	3.04	3.79	4.00	Inde	3.59	3.83	3.72
Malte	n.d.	4.00	4.00	Colombie	3.72	3.31	3.69
Maurice	n.d.	n.d.	4.00	Yémen	n.d.	2.94	3.68
Maroc	3.56	3.24	4.00	Portugal	4.00	3.88	3.68
Norvège	3.80	4.00	4.00	Jamaïque	n.d.	3.89	3.67
Paraguay	3.71	3.62	4.00	Burundi	n.d.	3.64	3.66
Sénégal	3.13	3.16	4.00	Éthiopie	3.75	3.60	3.66
Sierra Leone	n.d.	3.98	4.00	Indonésie	3.02	3.18	3.66
Singapour	n.d.	4.00	4.00	Soudan	3.66	2.96	3.66
Swaziland	n.d.	4.00	4.00	Philippines	3.26	3.67	3.66
Suède	4.00	3.88	4.00	Espagne	4.00	3.47	3.64
Togo	3.13	3.81	4.00	Zambie	n.d.	4.00	3.61
Trinité-et-Tobago	n.d.	3.69	4.00	Nicaragua	4.00	3.82	3.60
Uruguay	3.96	3.68	4.00	Zaïre	n.d.	2.71	3.54
Venezuela	1.76	3.87	4.00	Mozambique	n.d.	n.d.	3.53
Bangladesh	n.d.	n.d.	4.00	Syrie	n.d.	1.29	3.52
Mexique	4.00	3.80	4.00	Thaïlande	4.00	3.76	3.48
France	3.87	3.88	3.99	Somalie	2.90	3.61	3.46
Royaume-Uni	4.00	3.56	3.99	Angola	n.d.	n.d.	3.28
Malawi	n.d.	3.36	3.98	Italie	3.80	2.98	3.23
Argentine	3.13	2.09	3.95	Égypte	3.75	3.83	3.16
Panama	3.23	3.96	3.95	Népal	3.36	3.80	3.16
Lesotho	n.d.	2.93	3.93	Guatemala	3.49	1.99	3.13
Brésil	3.56	3.40	3.92	Mali	2.97	4.00	3.12
Sri Lanka	3.80	3.72	3.91	Afghanistan	4.00	3.78	3.07
Chili	3.99	3.36	3.89	Haïti	3.75	3.55	3.06
Autriche	3.88	3.68	3.88	Pérou	3.75	3.76	3.06
Nouvelle-Zélande	3.80	4.00	3.88	Zimbabwe	n.d.	n.d.	3.01
Israël	3.44	3.70	3.85	Mauritanie	3.16	4.00	2.94
Rwanda	n.d.	4.00	3.81	Guyana	n.d.	3.07	2.77
Bénin	n.d.	3.04	3.80	Belgique	3.80	3.24	2.72
Canada	3.80	3.40	3.80	Bolivie	3.76	1.05	2.49
Cameroun	3.11	3.80	3.80	Guinée-Bissau	n.d.	n.d.	2.30
République centrafricaine	3.16	3.80	3.80	Surinam	n.d.	n.d.	2.30
Chypre	3.18	3.28	3.80	Ouganda	n.d.	3.51	2.28
République dominicaine	n.d.	n.d.	3.80	Turquie	2.24	3.46	1.97
Gabon	n.d.	3.80	3.80	Salvador	2.64	3.60	1.87
Islande	4.00	3.80	3.80	Corée	1.94	3.68	1.59
Japon	3.79	4.00	3.80	Liberia	3.88	3.80	1.52

Source : calculs des auteurs, explications données dans le texte.

Variables muettes correspondant aux pays avec génocides impliquant des victimes politiques ou des victimes civiles et politiques

Variables muettes correspondant aux pays en guerre

Variables muettes pour les guerres civiles sur le territoire national.

Forme des institutions politiques

La forme des institutions politiques est définie par le type de régime : démocratie ou autocratie. D'après Gurr (1990) et Gurr *et al.* (1989), une démocratie comprend trois composantes interdépendantes essentielles. La première est liée aux institutions par lesquelles les citoyens expriment leurs préférences — habituellement les élections législatives, éventuellement les votes populaires. La deuxième représente les contraintes institutionnalisées posées à l'exercice du pouvoir par l'exécutif. La troisième a trait aux garanties des libertés civiles. L'ensemble de données Polity III de l'*Inter-University Consortium for Political and Social Research* (ICPSR) contient des informations sur les deux premiers aspects : l'ouverture et la compétitivité du recrutement de l'exécutif et les contraintes posées au pouvoir exécutif. Jagers et Gurr (1996) les associent dans l'indice démocratique utilisé ici comme mesure de la démocratie (tableau 4.3).

Rôle de l'État I : l'État fort

Comment mesurer le pouvoir de l'État ? La plupart des indicateurs existants ne parviennent pas à rendre compte du concept examiné au chapitre précédent, à savoir la capacité de l'État à créer et à faire respecter des institutions économiques efficaces. Un examen des recherches internationales quantitatives déjà effectuées indique que la plupart des études utilisent une mesure ou une autre de finance publique, le plus souvent les recettes de l'État en pourcentage du PIB (Rubinson, 1979 ; Marsh, 1988). Shin (1990) construit un indice associant les recettes de l'État et les dépenses publiques. Wing Ying Tang et Hedley (1998) utilisent la consommation de l'État, les effectifs militaires et le taux de fécondité total (!). Toutes ces études supposent donc que la puissance de l'État peut être mesurée par la capacité à collecter des recettes, qui peuvent ensuite être dépensés pour la création et l'application des institutions.

L'indice qui est construit ici résulte de l'analyse en composantes principales de deux variables, total des produits et subventions, et recettes de l'impôt sur le revenu, sur les bénéfices et sur les plus-values, tous deux exprimés en pourcentage du PIB. Le premier mesure la taille de l'État ; c'est un choix évident, cohérent avec les travaux existants — à ceci près qu'un État très développé peut être un bienfait tout relatif, comme le montre l'expérience des pays industrialisés, mais nous reviendrons sur ce point au chapitre six. La deuxième variable mesure la capacité administrative de l'État, selon le principe que les impôts directs, complexes à lever, exigent une autorité fiscale très élaborée et le pouvoir de lever réellement un impôt sur tous les citoyens ou

Tableau 4.3. Forme des institutions politiques
(Moyennes par décennie)

Pays	1960-69	1970-79	1980-89	Pays	1960-69	1970-79	1980-89
Australie	10.0	10.0	10.0	Pakistan	3.8	2.8	0.8
Autriche	10.0	10.0	10.0	Ghana	0.0	1.8	0.6
Belgique	10.0	10.0	10.0	Paraguay	0.0	0.0	0.6
Botswana	10.0	10.0	10.0	Hongrie	0.0	0.0	0.5
Cameroun	10.0	10.0	10.0	Pologne	0.0	0.0	0.5
Costa Rica	10.0	10.0	10.0	Chine	5.7	1.8	0.4
Chypre	7.5	8.8	10.0	Algérie	0.0	0.0	0.3
Danemark	10.0	10.0	10.0	Afghanistan	0.0	0.0	0.0
Finlande	10.0	10.0	10.0	Albanie	0.0	0.0	0.0
Allemagne (Rép. fédérale)	10.0	10.0	10.0	Angola	n.d.	0.0	0.0
Islande	10.0	10.0	10.0	Bangladesh	n.d.	2.3	0.0
Irlande	10.0	10.0	10.0	Bénin	1.5	0.2	0.0
Italie	10.0	10.0	10.0	Bulgarie	0.0	0.0	0.0
Jamaïque	10.0	10.0	10.0	Burkina Faso	0.0	1.3	0.0
Japon	10.0	10.0	10.0	Burundi	1.0	0.0	0.0
Luxembourg	10.0	10.0	10.0	Canada	0.0	0.0	0.0
Pays-Bas	10.0	10.0	10.0	Cambodge	0.0	0.0	0.0
Nouvelle-Zélande	10.0	10.0	10.0	République centrafricaine	0.0	0.0	0.0
Norvège	10.0	10.0	10.0	Tchad	0.0	0.0	0.0
Papouasie Nouvelle Guinée	n.d.	10.0	10.0	Chili	0.0	0.0	0.0
Suède	10.0	10.0	10.0	Congo	1.1	0.0	0.0
Suisse	10.0	10.0	10.0	Côte d'Ivoire	0.0	0.0	0.0
Royaume-Uni	10.0	10.0	10.0	Tchécoslovaquie	0.0	0.0	0.0
Uruguay	1.8	4.6	10.0	Égypte	0.0	0.0	0.0
Maurice	9.0	9.0	9.8	Éthiopie	0.0	0.0	0.0
Portugal	0.0	4.5	9.8	Gabon	0.0	0.0	0.0
Gambie	10.0	10.0	9.1	Guinée	0.0	0.0	0.0
Israël	9.7	9.0	9.0	Guinée-Bissau	n.d.	0.0	0.0
Venezuela	7.1	9.0	9.0	Guyana	4.3	3.8	0.0
Grèce	4.9	4.4	8.8	Haïti	0.0	0.0	0.0
Espagne	0.0	2.3	8.7	Indonésie	0.0	0.0	0.0
Équateur	1.9	1.7	8.6	Jordanie	0.0	0.0	0.0
Trinité-et-Tobago	8.0	8.0	8.6	Kenya	3.2	0.0	0.0
France	6.2	8.0	8.4	Laos	1.0	0.0	0.0
Colombie	7.0	7.6	8.0	Lesotho	9.0	0.0	0.0
Inde	9.0	8.3	8.0	Liberia	0.0	0.0	0.0
Malaisie	9.4	7.6	8.0	Libye	0.0	0.0	0.0
États-Unis	10.0	10.0	8.0	Madagascar	2.6	0.4	0.0
Salvador	2.1	1.8	7.0	Malawi	0.0	0.0	0.0
Pérou	4.8	0.0	7.0	Mali	0.0	0.0	0.0
Afrique du Sud	7.0	7.0	7.0	Mauritanie	0.4	0.0	0.0
République dominicaine	0.5	2.0	6.8	Mongolie	0.0	0.0	0.0
Fidji	n.d.	9.0	6.3	Mozambique	n.d.	0.0	0.0
Bolivie	0.4	0.0	6.1	Myanmar	1.6	0.0	0.0
Brésil	2.2	1.2	5.7	Niger	0.0	0.0	0.0
Argentine	1.8	1.8	5.6	Panama	4.0	0.0	0.0
Turquie	9.4	7.6	5.5	Roumanie	0.0	0.0	0.0
Sri Lanka	7.0	7.6	5.2	Rwanda	1.0	0.3	0.0
Honduras	1.0	1.0	4.2	Sierra Leone	4.8	0.3	0.0
Thaïlande	0.6	2.7	3.4	Somalie	6.3	0.0	0.0
Nigeria	4.8	0.9	3.2	Swaziland	3.0	0.9	0.0
Zimbabwe	7.0	7.0	3.0	Syrie	0.4	0.0	0.0
Sénégal	0.8	0.4	2.9	Taïpeh chinois	0.0	0.0	0.0
Philippines	5.8	0.8	2.7	Tanzanie	0.0	0.0	0.0
Soudan	4.0	0.0	2.7	Togo	0.0	0.0	0.0
République de Corée	1.7	0.2	2.4	Tunisie	0.0	0.0	0.0
Guatemala	1.6	1.6	2.2	Vietnam	0.0	0.0	0.0
Singapour	4.3	2.0	2.0	Yémen	1.2	0.0	0.0
Ouganda	4.0	0.0	2.0	Zaïre	0.0	0.0	0.0
Népal	0.0	0.0	1.8	Zambie	3.7	0.6	0.0
Mexique	0.0	0.2	1.0	Liban	4.0	4.8	n.d.
Maroc	0.5	0.3	1.0	Nicaragua	0.0	0.0	n.d.
Yougoslavie	0.0	0.0	1.0				

Source : Jagers et Gurr (1996). Une valeur de 10 indique un système politique parfaitement démocratique, une valeur de 0 un système parfaitement autocratique.

entreprises ou au moins sur la plupart d'entre eux⁷. L'indice (tableau 4.4) ne couvre que la période 1970–89, parce que les données, tirées des statistiques de finances publiques (*Government Finance Statistics*) du FMI, ne sont disponibles que pour ces années-là. Notons que les pays fédéraux comme les États-Unis, la Suisse et l'Allemagne ont des valeurs inférieures à celles attendues, parce que les variables ne couvrent que l'administration centrale.

Le rôle de l'État II : l'État engagé

La crédibilité de l'engagement de l'État découle d'institutions politiques démocratiques. Un engagement crédible donne aux citoyens la possibilité de « la prise de parole », ce qui est très différent de la solution par la « force ». Des élections présidentielles tenues environ tous les cinq ans ne peuvent à elles seules garantir un engagement crédible. De plus, un gouvernement peut rompre les promesses électorales et s'écarter ainsi du mandat donné par les électeurs, mais agir quand même de manière représentative si les conditions du monde réel changent radicalement de manière imprévue. L'engagement ne regarde pas en arrière sur le jour de l'élection, mais en avant, vers de futures victoires électorales basées sur l'historique des résultats des choix politiques effectués pendant qu'un gouvernement est au pouvoir. Les élections en tant que telles ne sont pas des indicateurs très fiables de la démocratie comme mécanisme d'engagement, surtout dans les situations de retournement spectaculaire (Borner *et al.*, 1995). Przeworski (1995, p. 11) a parfaitement raison d'insister à la fois sur la responsabilité devant les citoyens *et* sur la réceptivité :

« ... Un gouvernement est « réceptif » s'il choisit des politiques qu'une assemblée de citoyens, aussi bien informés que l'est le gouvernement, aurait choisies par un vote majoritaire. De ce fait, le gouvernement peut être responsable sans être apte à réagir. Et, en définitive, c'est la réceptivité qui importe. »

Le mécanisme de l'engagement ne devrait donc pas être lié aux mandats, mais avant tout à la responsabilité, et ensuite à la réceptivité. Il faut donc rechercher un ensemble d'institutions qui permettent aux citoyens de suivre les performances du gouvernement et de se former un jugement objectif sur les allégations des élus. Cela implique principalement transparence et information. De plus, pour passer de la responsabilité à la participation, les citoyens doivent créer un autre ensemble d'institutions politiques qui induisent la réceptivité au sens où les politiciens feront ce que les citoyens aimeraient qu'ils fassent. Plus précisément, les institutions doivent faire en sorte que les élus aient intérêt à faire ce que les citoyens veulent qu'ils fassent. Un référendum populaire rétrospectif sur une décision du gouvernement est l'exemple évident de ce type d'institution⁸. Il s'ensuit que les systèmes démocratiques tendront à être plus engagés. Quand la « démocratie » ne se borne pas à l'acte de vote, ils tendent à se caractériser par des pouvoirs et contre-pouvoirs. Un système autocratique en est dépourvu par définition, même si le chef d'État, éclairé ou agissant dans son intérêt propre, décide de fournir des institutions stables.

Tableau 4.4. Puissance de l'État
(Moyennes par décennie)

Pays	1970-79	1980-89	Pays	1970-79	1980-89
Trinité-et-Tobago	5.89	7.05	Belize	2.23	2.34
Israël	5.82	6.76	Kenya	2.18	2.31
Bulgarie		5.93	Brésil	0.88	2.26
Botswana	3.24	5.74	Maroc	2.11	2.24
Luxembourg	4.82	5.70	Islande	2.30	2.20
Nouvelle-Zélande	4.80	5.46	Japon	1.81	2.10
Belgique	4.37	5.17	Cote d'Ivoire		2.09
Pays-Bas	5.06	5.13	Éthiopie	1.42	2.08
Tchécoslovaquie		5.06	Sénégal	1.74	2.07
Congo	2.57	4.91	Gambie	1.64	2.06
Guyana	3.53	4.73	Turquie	1.95	1.98
Hongrie		4.70	Nigeria	3.01	1.97
Gabon	3.26	4.69	Sri Lanka	1.83	1.92
Danemark	4.17	4.53	Tchad	1.17	1.91
Irlande	3.48	4.49	Équateur	1.20	1.90
Royaume-Uni	4.19	4.35	Maurice	2.13	1.87
Pologne		4.10	Costa Rica	1.60	1.82
Italie	2.74	4.00	Corée (Rép. De)	1.65	1.82
Norvège	3.37	3.89	Suisse	1.59	1.81
Malte	4.30	3.82	Uruguay	1.67	1.80
Lesotho	2.41	3.75	Mexique	1.52	1.70
Venezuela	3.95	3.75	Tanzanie	1.92	1.69
France	3.19	3.68	Mali	1.55	1.66
Australie	3.15	3.62	Burundi	1.67	1.62
Papouasie-Nouvelle-Guinée	3.20	3.55	Thaïlande	1.19	1.52
Afrique du Sud	3.25	3.51	Honduras	1.34	1.51
Suède	3.29	3.51	Pakistan	1.23	1.51
Zimbabwe	3.21	3.44	Niger	1.46	1.49
Jamaïque	2.75	3.38	Guinée		1.49
Égypte	3.22	3.35	République centrafricaine		1.44
Togo	3.40	3.33	Bahamas	1.42	1.41
Autriche	2.94	3.26	Haïti	1.23	1.38
Finlande	3.09	3.20	Madagascar	1.83	1.37
Swaziland	3.33	3.19	Philippines	1.33	1.36
Surinam	3.16	3.18	Rwanda	0.96	1.35
Barbade	3.37	3.15	Burkina Faso	1.25	1.29
Indonésie	2.80	3.12	Colombie	1.33	1.28
Singapour	2.49	3.12	Soudan	1.18	1.27
Malaisie	2.44	3.11	Inde	1.21	1.26
Portugal	2.48	3.08	République dominicaine	1.54	1.25
Grèce	2.42	3.06	Salvador	1.22	1.25
Fidji	2.54	3.04	Zaïre	2.51	1.24
Tunisie	2.44	2.81	Pérou	1.52	1.19
États-Unis	2.72	2.79	Bangladesh	0.94	1.13
Espagne	1.94	2.77	Sierra Leone	1.84	1.10
Roumanie	3.40	2.72	Myanmar	1.13	1.09
Canada	2.67	2.71	Ghana	1.17	1.05
Allemagne (Rép. Féd.)	2.48	2.68	Paraguay	1.01	0.96
Nicaragua	1.16	2.62	Argentine	0.38	0.95
Syrie	2.54	2.61	Népal	0.72	0.91
Panama	2.33	2.56	Bolivie	.	0.90
Malawi	1.99	2.54	Guatemala	0.89	0.87
Zambie	3.38	2.53	Yougoslavie	1.26	0.58
Liberia	2.82	2.45	Ouganda	0.81	0.55
Cameroun	1.56	2.43	Guinée-Bissau		0.16
Chypre	1.89	2.40	Mauritanie	3.16	
Chili	2.69	2.38	Bénin	2.14	
Jordanie	2.87	2.34	Somalie	1.28	

Source : calculs des auteurs, explications données dans le texte.

Le tableau 4.5 présente un indice de l'engagement de l'État construit de la même façon que les autres indices, en associant sept indicateurs de contrôle de l'autorité politique, extraits des données Polity III couramment utilisées (Jagers et Gurr, 1996). Comme on pouvait s'y attendre, le résultat est très proche de l'indice de démocratie indiqué au tableau 4.3⁹. Ces sept indicateurs sont :

La régulation, la compétitivité et l'ouverture du recrutement de l'exécutif (trois indicateurs),

Le degré de monocratie,

Les contraintes pesant sur le chef de l'exécutif,

La régulation et la compétitivité de la participation politique (deux indicateurs)¹⁰.

Tableau 4.5. Engagement de l'État
(Moyennes par décennie)

Pays	1960-69	1970-79	1980-89	Pays	1960-69	1970-79	1980-89
Suisse	8.11	8.11	8.11	Vietnam	2.55	3.28	3.28
Australie	7.52	7.52	7.52	Laos	0.99	3.28	3.28
Belgique	7.52	7.52	7.52	Chine	2.39	2.72	3.28
Allemagne (Rép. fédérale)	7.52	7.52	7.52	Cambodge	2.29	1.34	3.28
Papouasie-Nouvelle-Guinée		7.52	7.52	Afghanistan	2.93	1.59	3.27
Autriche	7.24	7.24	7.24	Madagascar	3.42	3.36	3.23
Botswana	7.24	7.24	7.24	Nigeria	4.35	1.64	3.17
Danemark	6.96	6.96	6.96	Maroc	2.89	2.96	3.17
Finlande	6.96	6.96	6.96	Éthiopie	2.29	2.84	3.16
Islande	6.96	6.96	6.96	Pologne	3.28	3.28	3.13
Irlande	6.96	6.96	6.96	Guatemala	2.75	3.37	3.10
Italie	6.96	6.96	6.96	Hongrie	2.83	2.98	3.09
Jamaïque	6.96	6.96	6.96	Sierra Leone	5.24	3.29	2.96
Japon	6.96	6.96	6.96	Tanzanie	2.68	2.71	2.96
Luxembourg	6.96	6.96	6.96	Swaziland	3.84	3.02	2.87
Pays-Bas	6.96	6.96	6.96	Myanmar	1.39	1.01	2.83
Nouvelle-Zélande	6.96	6.96	6.96	Guinée-Bissau		3.28	2.80
Norvège	6.96	6.96	6.96	Égypte	2.71	2.79	2.79
Suède	6.96	6.96	6.96	Indonésie	2.80	2.76	2.76
Uruguay	3.75	4.35	6.96	Kenya	3.79	2.71	2.74
Royaume-Uni	6.96	6.96	6.92	Jordanie	2.79	2.66	2.73
Canada	6.92	6.92	6.92	Paraguay	2.37	2.56	2.72
Maurice	6.20	6.20	6.81	Mongolie	3.28	2.92	2.68
États-Unis	6.92	6.92	6.81	Mauritanie	2.77	2.68	2.68
Venezuela	5.89	6.72	6.72	Angola		2.68	2.68
Grèce	4.43	3.85	6.55	Algérie	2.35	2.35	2.67
Malaisie	7.25	6.40	6.51	Panama	3.36	1.26	2.63
Inde	6.75	6.57	6.48	Tunisie	2.29	2.31	2.60
Trinité-et-Tobago	5.92	5.92	6.45	Cameroun	3.14	2.58	2.57
Costa Rica	6.37	6.37	6.37	Mozambique		2.49	2.57
Chypre	5.78	6.10	6.37	Congo	3.51	2.66	2.49
France	5.65	6.27	6.35	Roumanie	2.68	2.63	2.49
Espagne	0.22	1.74	6.34	Guyana	4.30	3.94	2.40
Portugal	2.29	4.23	6.33	Zambie	4.24	2.49	2.29
Israël	6.73	6.20	6.20	Syrie	3.17	2.29	2.29
Gambie	6.96	6.67	5.96	Gabon	2.71	2.29	2.29
Afrique du Sud	5.98	5.98	5.79	Albanie	2.29	2.29	2.29
Colombie	4.51	5.22	5.58	Côte d'Ivoire	2.29	2.29	2.29
Brésil	4.39	3.87	5.54	Malawi	2.29	2.29	2.29
Équateur	2.05	1.65	5.52	Zaïre	2.29	2.29	2.29
Salvador	3.32	3.25	5.21	Lesotho	6.47	2.89	2.26
Pérou	4.24	0.91	5.13	Haïti	2.34	2.45	2.22
République dominicaine	2.58	3.90	5.09	Ouganda	4.37	0.49	1.96
Argentine	4.19	3.77	4.93	Pakistan	4.66	3.63	1.80
Sri Lanka	5.11	5.74	4.88	République centrafricaine	2.29	2.08	1.80
Fidji		6.20	4.73	Guinée	2.29	2.29	1.40
Bolivie	1.88	0.33	4.61	Niger	3.28	1.44	1.33
Zimbabwe	5.98	5.98	4.39	Togo	2.24	0.86	1.26
Yougoslavie	3.23	3.23	4.32	Somalie	4.99	0.57	1.24
Turquie	6.54	5.76	4.23	Chili	4.88	1.96	1.23
Thaïlande	1.34	2.95	4.22	Bangladesh		2.53	1.15
Népal	2.71	2.79	4.08	Burundi	2.41	0.81	1.04
Honduras	0.99	1.56	3.96	Ghana	1.86	2.26	1.02
Soudan	3.45	2.93	3.85	Bénin	2.27	0.99	0.96
Tchécoslovaquie	3.83	3.68	3.62	Libye	3.74	0.65	0.96
Mexique	3.51	3.53	3.61	Mali	2.25	0.56	0.96
Yémen	1.80	2.26	3.52	Burkina Faso	1.96	2.58	0.81
Sénégal	3.31	2.94	3.50	Liberia	2.96	2.96	0.68
République de Corée	3.42	2.63	3.49	Tchad	2.29	1.51	0.52
Philippines	5.06	2.77	3.48	Rwanda	2.67	0.95	0.22
Singapour	4.41	3.40	3.40	Liban	5.30	5.33	
Taïpeh chinois	2.49	2.82	3.36	Nicaragua	2.56	2.56	
Bulgarie	3.28	3.28	3.28				

Source : calculs des auteurs, explications dans le texte.

Notes

1. On trouvera dans Theil (1971) une introduction à l'analyse en composantes principales.
2. Voir, par exemple, La Porta *et al.* (1999) qui doivent effectuer de multiples régressions en raison du grand nombre de variables dépendantes.
3. Voir Levine et Zervos (1996), Fischer (1993), Barro et Sala-i-Martin (1995), Clague *et al.* (1996) et Easterly et Levine (1997). La prime du marché noir mesure la prime que l'on doit payer pour obtenir des devises, à savoir des dollars, sur le marché parallèle.
4. Le Guide international des risques pays (*International Country Risk Guide* ou ICRG) n'existe que depuis 1982. De ce fait, la moyenne de la décennie 80 sert de variable représentative pour les années 70 et pour les années 60, en partant du principe que les différents aspects institutionnels tels que le respect du droit et la qualité de la fonction publique évoluent très lentement. Une corrélation de 0,95 entre les valeurs moyennes de 1972-1979 et de 1980-89 de l'indicateur du BERI (*Business Environmental Risk Intelligence*), une mesure très similaire à l'ICRG utilisé dans cette étude, conforte la procédure. Easterly et Levine (1997) font de même dans leurs études.
5. Comme le risque de défaut de paiement des pays n'est disponible que depuis 1979, sa valeur en 1979 sert d'indicateur pour les années 60 et 70.
6. Les indicateurs de la stabilité politique ont également été employés par Alesina et Perotti (1996), Perotti (1996), Brunetti (1997) et Svensson (1998).
7. Le chapitre sept ajoute un troisième indicateur, l'excédent budgétaire de l'État, à l'indice de puissance. Il représente la capacité du gouvernement à résister aux exigences de dépenses émanant de groupes d'intérêt sans recettes correspondantes pour les financer. La corrélation entre cet indice, qui comprend trois variables sous-jacentes, et l'indice du Tableau 4 est de 0,99. Cependant, le nombre d'observations disponibles diminue très sensiblement. L'indice formé de deux variables est donc préférable pour l'analyse internationale.
8. On trouvera une analyse économique des pouvoirs et contre-pouvoirs dans les sociétés démocratiques dans Moser (2000).
9. En effet, la corrélation entre les deux indices est de 0,94.
10. Henisz (2000) construit un indicateur similaire basé sur plusieurs branches de l'autorité étatique ayant un pouvoir de veto.

Qualité institutionnelle et développement économique

Introduction

Ce chapitre teste deux hypothèses fondamentales. Premièrement, un meilleur environnement institutionnel accélère l'accumulation du capital et conduit à une allocation plus efficiente du capital humain et physique. Ces deux facteurs accroissent la productivité, parce qu'un meilleur environnement institutionnel réduit les coûts de transaction et de transformation. Deuxièmement, cette diminution des coûts accroît à son tour la production et les échanges — autrement dit, le développement économique. Les économies d'échelle et de champ permettent aux individus et aux entreprises de se spécialiser dans la production de biens dans lesquels ils ont un avantage concurrentiel. Cela encourage à la fois l'investissement et la productivité globale. Les tests utilisent un cadre de régression international portant sur un échantillon (maximal) de 133 pays pour la période allant de 1960 à 1989. Les résultats montrent en particulier que la qualité des institutions économiques explique une part importante des écarts de croissance économique et d'investissement entre pays. De plus, la démocratie est négativement corrélée avec la croissance économique (mais pas avec l'investissement) dès que l'on neutralise les effets de la qualité des institutions économiques, mais — comme le démontre le chapitre six — les institutions démocratiques sont liées à une meilleure qualité institutionnelle.

Le cadre empirique fait apparaître trois effets des institutions politiques sur le développement économique. Le premier effet est un effet direct sur la productivité (résidu de Solow), le deuxième effet opère à travers l'accumulation du capital, et le troisième à travers la qualité des institutions économiques. Les institutions politiques ne sont importantes « que » comme déterminants de l'efficience des institutions économiques. Les corrélations réciproques simples entre les taux de croissance d'une part, et les mesures de la forme et de la stabilité des institutions politiques ainsi que de

la qualité des institutions économiques d'autre part, indiquent dès le départ que la démocratie et la qualité des institutions sont étroitement corrélées avec les taux de croissance. Les chiffres sont de 0.22 pour la démocratie avec un niveau significatif à 0.0001, de 0.11 (0.062) pour la stabilité politique et de 0.44 (0.00) pour la qualité des institutions économiques.

Remarques sur la méthodologie

Les travaux consacrés à la convergence, que nous avons évoqués au chapitre deux, sont un point de départ utile à l'analyse de la méthodologie de régression. Les premiers ont testé la convergence inconditionnelle, c'est-à-dire qu'ils ont cherché à déterminer si les pays pauvres rattrapaient le niveau de revenu des pays riches. Ils ont constaté que ce n'était pas le cas¹. Il y avait toutefois convergence dès lors que l'on incluait d'autres variables représentatives des écarts nationaux de productivité. Ce phénomène se comprend mieux dans le contexte de l'équation d'estimation. Une régression type du taux de croissance du revenu par habitant comprend le niveau de revenu initial (GDP_{it}) aussi bien que plusieurs autres variables indépendantes, expliquant le niveau stationnaire du revenu (X_{it})².

$$GROWTH_{it} = a + \beta_0 GDP_{it} + B_1 X_{it} + u_i + e_{it} \quad (1)$$

En partant d'une estimation par les moindres carrés ordinaires, on suppose que u_i est égal à zéro, ce qui implique que tous les pays ont la même fonction de production sous-jacente. Les premiers tests de convergence n'ont examiné que la relation entre le niveau de revenu initial et le taux de croissance. Contrairement aux attentes, le coefficient de β_0 était positif, ce qui signifie que les niveaux de revenus divergeaient. Or, ce n'était plus le cas lorsqu'on intégrait les autres variables X_{it} . Ainsi, Barro et Sala-i-Martin (1992) ont constaté une convergence d'environ 2 pour cent par an. Cela signifie que les pays ne convergent pas vers des niveaux de revenus identiques, mais plutôt vers des niveaux qui leur sont propres et qui dépendent des variables X_{it} — un résultat qui n'est pas indûment pessimiste tant que les décisions des pouvoirs publics peuvent influencer ces variables et tant que les bonnes décisions politiques sont effectivement prises.

Des travaux plus récents ont également inclus le résidu propre à un pays u_i , au moyen de l'estimation de modèles à effet fixe³. Cela signifie que les fonctions de production sous-jacentes diffèrent d'un pays à l'autre. Bien que ces modèles fassent apparaître un taux de convergence bien plus élevé (environ 10 pour cent chez Caselli *et al.*, 1996), non seulement la convergence s'opère vers des niveaux différents, mais aussi les décisions politiques ne peuvent plus influencer ces niveaux de revenus stationnaires. Cette conclusion très pessimiste n'est pas satisfaisante du point de vue de l'action publique⁴. Elle ne paraît pas non plus plausible, parce qu'elle attribue le rattrapage observé pour un certain nombre de pays, en particulier en Asie de l'Est, au pur hasard — à des chocs aléatoires — que les modèles ne peuvent expliquer.

Une interprétation un peu plus optimiste pourrait affirmer que les effets propres à chaque pays représentent des variables de politique constantes dans le temps, inobservables et donc exclues du modèle. Pourtant, on peine à imaginer précisément ce que pourraient être ces variables de politique constantes et propres à chaque pays : la politique devrait évoluer dans le temps et ne devrait pas être propre à chaque pays. Une variante plus limitée inclurait des variables muettes pour certaines régions, comme l’Afrique ou l’Amérique latine. Là, il est plus plausible de soutenir que les variables muettes rendent compte des effets d’erreurs de politique ou de conditions défavorables communes à l’ensemble de la région. Toutefois, le problème reste fondamentalement le même : il est évident que la politique n’a aucune influence sur la situation géographique d’un pays.

Ce choix de modélisation pose un autre problème — essentiellement économétrique — étudié, par exemple, par Barro (1997). On peut supposer que les variables de droite, qui comprennent des indicateurs des institutions et des décisions prises par les pouvoirs publics, sont mesurées avec erreur. En éliminant les informations internationales, comme dans les régressions à effet fixe, on ne retient que les variations internes aux pays. Là, l’erreur de mesure devient une préoccupation majeure car une grande part des variations internes aux pays la reflète, ce qui conduit à fausser les estimations à la baisse⁵. C’est pourquoi cette étude repose sur des estimations par les moindres carrés ordinaires et ajoute des variables muettes désignant la région afin de vérifier la fiabilité de ces estimations.

Définition des variables et spécification du modèle

L’analyse part de l’ensemble de données constitué par Easterly et Levine (1997), qui utilisent un échantillon d’un maximum de 133 pays (hors pays pétroliers du Golfe) et de trois périodes, à savoir des moyennes sur dix ans calculées à partir des données annuelles pour les décennies 60, 70 et 80. Chaque pays a ainsi trois observations si les données le permettent. S’il y a lieu, les données sont complétées par des informations provenant d’autres sources. Le modèle mesure la croissance par la croissance annuelle réelle moyenne du PIB par habitant (GROWTH). Pour l’investissement, il utilise la part de l’investissement intérieur brut réel (INV) dans le PIB réel. Pour la qualité des institutions économiques (ECON_INST) ainsi que la stabilité (POL_STAB) et la forme (DEMOC) des institutions politiques, il emploie les trois indicateurs construits au chapitre quatre.

Le modèle intègre plusieurs mesures servant de variables de contrôle. Des études antérieures ont montré qu’elles rendent compte d’une part importante des écarts nationaux de taux de croissance observés depuis quelques décennies. Le PIB réel par habitant au début de chaque période rend compte de l’effet de convergence. Cet effet n’étant pas linéaire (Baumol *et al.*, 1992) — il augmente avant de baisser avec le revenu par habitant —, l’estimation intègre deux variables : le logarithme du PIB par habitant (GDP) et son carré (GDPSQ), tous deux au début de chaque décennie. Les

régressions de croissance internationales incluent aussi quatre indicateurs économiques liés aux performances économiques observées dans les études antérieures. Le premier est le solde budgétaire public, mesuré par le ratio de l'excédent budgétaire de l'État sur le PIB. Easterly et Rebelo (1993), et d'autres, ont constaté que cette variable est positivement corrélée avec la croissance. Deuxièmement, pour neutraliser les effets de contagion des pays voisins, les régressions incluent la moyenne pondérée de la croissance du PIB des pays voisins, comme l'ont suggéré Easterly et Levine (1997). Troisièmement, on emploie une mesure des divisions ethniques, également suivant les indications de Easterly et Levine (1997), qui ont constaté l'effet négatif attendu. Le modèle inclut deux variables muettes désignant la région, l'une pour l'Afrique subsaharienne et l'autre pour l'Amérique latine et les Caraïbes, ainsi que des variables muettes désignant la période. Les auteurs ont testé d'autres variables, notamment le niveau scolaire, la profondeur financière (mesurée par la part de M_2 dans le total des avoirs monétaires) et le degré d'ouverture du pays (mesuré par le ratio des exportations et des importations sur le PIB). Ces variables n'étaient pas significatives, n'avaient pas d'effet sur les autres estimations et ont été abandonnées.

Les institutions peuvent influencer le développement économique par le biais de la productivité (résidu de Solow) ou de l'accumulation du capital (investissement). L'étude utilise donc les deux équations pour tester l'importance des institutions. Elle n'inclut pas les ordonnées à l'origine propres aux pays et suppose donc une convergence conditionnelle. C'est-à-dire qu'en éliminant tous les types d'influences — y compris l'environnement institutionnel — et sans tenir compte de la situation dans la zone OCDE ou en Afrique, en Asie ou en Amérique latine, on suppose que tous les pays convergent vers le même taux de croissance stationnaire. Lorsqu'on inclut toutes les variables muettes, on constate une convergence vers un niveau différent pour chaque région. Les équations estimées sont les suivantes :

$$GROWTH_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 GDP_{it} + \alpha_2 GDPSQ_{it} + \alpha_3 INV_{it} + A_4 X_{it} + \alpha_5 ECON_INST_{it} + \alpha_6 POL_STAB_{it} + \alpha_7 DEMOC_{it} + e_{it} \quad (2)$$

$$INV_{it} = \beta_0 + B_2 X_{it} + \beta_3 ECON_INST_{it} + \beta_4 POL_STAB_{it} + \beta_5 DEMOC_{it} + e_{it} \quad (3)$$

X_{it} inclut les variables de contrôle examinées plus haut. Comme l'équation d'investissement exclut le taux de croissance, le système est récursif et l'estimation par les moindres carrés ordinaires produit des résultats non biaisés. On peut penser toutefois que les chocs entre les deux équations sont corrélés. Par conséquent, l'emploi de régressions apparemment non corrélées améliore l'efficacité des estimations. Comme nous l'avons vu plus haut, α_1 devrait être positif et α_2 négatif, ce qui implique une convergence non linéaire à long terme.

Résultats

Le tableau 5.1 présente les résultats des équations de croissance. Ils sont plus ou moins attendus : la convergence est non linéaire, elle augmente dans un premier temps et diminue dans un second. De plus, l'investissement présente le signe positif attendu, tout comme l'excédent budgétaire et le taux de croissance des pays voisins, tandis que les divisions ethniques ont un signe négatif. La mesure de l'efficacité des institutions économiques a un effet positif.

En revanche, la stabilité des institutions politiques ne semble pas corrélée avec la croissance, tandis que la démocratie présente une corrélation sensiblement négative dès lors que l'on intègre les variables muettes désignant les régions. Ces observations sont comparables à celles de Brunetti (1997), qui montrent que les mesures des institutions politiques ne sont pas significatives dès que l'on inclut la mesure de la qualité des institutions économiques. Globalement, les régressions indiquent qu'entre 1960 et 1989, la croissance a été sensiblement plus forte dans les pays où les droits de propriété et les droits contractuels sont les mieux protégés. Ce résultat demeure significatif au niveau 0.01 et robuste si l'on élimine l'investissement et un large éventail d'autres facteurs courants dans la littérature empirique consacrée à la croissance.

La deuxième équation (tableau 5.2) vérifie si les institutions ont elles aussi une influence indirecte sur la croissance à travers l'accumulation du capital. Elle comprend essentiellement les mêmes variables que les régressions de croissance. L'excédent budgétaire n'est pas significatif, le coefficient sur la variable de divisions ethniques est, comme prévu, négatif sans être très robuste, tandis que le taux de croissance des pays voisins a toujours l'effet positif attendu. Là encore, la qualité des institutions économiques exerce un puissant effet positif ; elle conforte la croissance par le biais de l'accumulation du capital. Les mesures de la stabilité politique et de la démocratie, tout en étant positives cette fois-ci, ne sont pas significatives aux niveaux standards.

L'étape suivante présente des estimations faisant appel à la technique des régressions apparemment non corrélées évoquée plus haut, qui tient compte des corrélations mises en évidence par le système d'équations. Comme l'indique le tableau 5.3, les résultats sont assez proches de ceux des tableaux 5.1 et 5.2. Nous avons également effectué des essais avec d'autres spécifications (dont nous ne rendons pas compte ici) qui incluaient pour seules variables institutionnelles des mesures de la démocratie et de la stabilité des institutions politiques. Aucune n'était significative même lorsqu'elle était considérée seule (uniquement avec les variables de contrôle X_{it}).

Tableau 5.1. Développement économique et qualité institutionnelle

Variable	Variable dépendante : croissance du PIB réel par habitant			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Logarithme du revenu initial	0.045* (2.23)	0.061* (3.00)	0.056* (2.57)	0.072* (3.47)
Carré du logarithme du revenu initial	-0.003* (-2.59)	-0.005* (-3.60)	-0.004* (-3.05)	-0.005* (-3.98)
Investissement	0.114* (5.48)	0.081* (3.65)	0.081* (3.59)	0.065* (3.07)
Excédent budgétaire/PIB	0.009* (2.89)	0.001* (2.58)	0.001 (1.76)	0.001* (3.53)
Croissance moyenne des pays voisins	0.404* (4.91)	0.404* (5.07)	0.392* (4.76)	0.243* (2.94)
Divisions ethniques	-0.012* (-2.44)	-0.013* (-2.79)	-0.012* (-2.52)	-0.011* (-2.08)
Qualité des institutions économiques		0.009* (3.61)	0.012* (4.11)	0.009* (2.92)
Stabilité des institutions politiques			-0.0005 (-0.24)	-0.0004 (-0.24)
Démocratie			-0.001 (-1.86)	-0.001* (-2.34)
Variable muette 1970	0.005 (1.39)	0.006 (1.81)	0.003 (0.79)	0.004 (1.24)
Variable muette 1980	-0.003 (-0.67)	-0.001 (-0.14)	-0.003 (-0.61)	-0.004 (-0.99)
Variable muette pour l'Afrique subsaharienne				-0.017* (-3.75)
Variable muette pour l'Amérique latine et les Caraïbes				-0.018* (-5.02)
Nombre d'observations	199	199	182	182
R ² ajusté	0.51	0.54	0.55	0.61

Note : Estimations MCO, variables t entre parenthèses ; * : significatif à 5 pour cent.

Tableau 5.2. **Investissement et qualité institutionnelle**

Variable	Variable dépendante : investissement (part du PIB)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Excédent budgétaire/PIB	0.001 (0.80)	-0.001 (-1.37)	-0.001 (-0.99)	-0.0004 (-0.37)
Croissance moyenne des pays voisins	2.166* (4.91)	1.14* (4.56)	1.097* (4.09)	0.962* (3.25)
Divisions ethniques	-0.076* (-4.08)	-0.028* (-1.99)	-0.020 (-1.32)	-0.025 (-2.30)
Qualité des institutions économiques		0.058* (12.53)	0.052* (6.64)	0.047* (5.56)
Stabilité des institutions politiques			0.012 (1.77)	0.012 (1.69)
Démocratie			0.002 (1.45)	0.002 (1.37)
Variable muette 1970	0.005 (0.34)	-0.002 (-0.17)	0.003 (0.78)	0.004 (0.36)
Variable muette 1980	0.018 (1.15)	-0.007 (-0.58)	-0.006 (-0.45)	-0.007 (-0.54)
Variable muette pour l'Afrique subsaharienne				-0.012 (-0.74)
Variable muette pour l'Amérique latine et les Caraïbes				-0.019 (-1.54)
Nombre d'observations	199	199	182	182
R ² ajusté	0.34	0.63	0.63	0.63

Note : estimations MCO, variables t entre parenthèses ; * : significatif à 5 pour cent.

Tableau 5.3. **Investissement et qualité institutionnelle**

Variable	Variable dépendante : investissement (part du PIB)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Excédent budgétaire/PIB	0.001 (0.80)	-0.001 (-1.37)	-0.001 (-0.99)	-0.0004 (-0.37)
Croissance moyenne des pays voisins	2.166* (4.91)	1.14* (4.56)	1.097* (4.09)	0.962* (3.25)
Divisions ethniques	-0.076* (-4.08)	-0.028* (-1.99)	-0.020 (-1.32)	-0.025 (-2.30)
Qualité des institutions économiques		0.058* (12.53)	0.052* (6.64)	0.047* (5.56)
Stabilité des institutions politiques			0.012 (1.77)	0.012 (1.69)
Démocratie			0.002 (1.45)	0.002 (1.37)
Variable muette 1970	0.005 (0.34)	-0.002 (-0.17)	0.003 (0.78)	0.004 (0.36)
Variable muette 1980	0.018 (1.15)	-0.007 (-0.58)	-0.006 (-0.45)	-0.007 (-0.54)
Variable muette pour l'Afrique subsaharienne				-0.012 (-0.74)
Variable muette pour l'Amérique latine et les Caraïbes				-0.019 (-1.54)
Nombre d'observations	199	199	182	182
R ² ajusté	0.34	0.63	0.63	0.63

Note : estimations MCO, variables t entre parenthèses ; * : significatif à 5 pour cent.

Conclusions

L'application des mesures élaborées dans cette étude à la qualité des institutions économiques et à la stabilité et à la forme des institutions politiques révèle une forte corrélation positive entre la qualité des institutions économiques d'une part et les taux de croissance et d'investissement d'autre part, mais aucune des variables politiques n'a d'effet positif sensible. Cette observation laisse à penser que tant que les institutions économiques sont saines, le régime politique est sans influence sur la croissance ou sur le taux d'investissement. Par rapport aux corrélations simples évoquées dans l'introduction, une seule observation est surprenante — l'influence non significative, voire négative, de la démocratie. Puisque la corrélation simple entre la croissance et la démocratie est clairement positive, cela indique que la corrélation est due à des facteurs qui déterminent le développement économique et politique. Barro (1996, 1997) a effectué une étude approfondie de cette thèse dans son analyse des déterminants de la démocratie. Il convient de ne pas accorder une importance excessive à cette observation, mais elle pourrait confirmer la thèse d'Olson (1982) qui énonce que les régimes démocratiques, en particulier ceux qui sont stables sur une longue période, succombent plus aisément aux activités de recherche de rente. Il y a toutefois un avertissement : le chapitre suivant montrera qu'un aspect du cadre institutionnel, à savoir les limites posées à l'État, est un important déterminant de la qualité des institutions économiques. Ainsi, alors que la démocratie pourrait apparaître comme un luxe, c'est en fait un garde-fou nécessaire pour la sécurité des droits de propriété.

Notes

1. Voir le débat entre Baumol (1986) et De Long (1988).
2. i désigne le pays, t le temps, a l'ordonnée à l'origine, u_i un résidu spécifique à un pays et e_{it} un choc spécifique à un pays et à une période.
3. Exemples : Islam (1995), Caselli *et al.* (1996) et Forbes (2000).
4. On trouvera une ample discussion de ce point dans Roll et Talbott (2001).
5. Dans un autre contexte (régressions intersectorielles), ce problème est évoqué dans Griliches et Mairesse (1995).

Les déterminants de la qualité institutionnelle

Introduction

La qualité des institutions économiques, qui dépend de la sécurité des droits de propriété, est un ingrédient fondamental de la croissance économique. Mais quels en sont les déterminants ? S'il est certain qu'une bonne qualité institutionnelle est hautement souhaitable, les circonstances dans lesquelles un bon environnement institutionnel est relativement protégé des menaces des groupes d'intérêts et de la classe politique ont tout autant d'intérêt. Le chapitre suivant étudiera le cas de l'Argentine, où l'amélioration spectaculaire de la qualité des institutions observée sous la présidence de Carlos Menem n'a pas duré faute d'importants garde-fous politiques.

Ces garde-fous, ou conditions préalables à la qualité institutionnelle, reposent sur la capacité de l'État aussi bien que sur son engagement. La puissance de l'État détermine s'il est capable d'introduire et de défendre les ingrédients d'un bon cadre institutionnel. Seul un État fort aura des capacités administratives suffisantes, et seul un État fort pourra repousser les exigences des différents groupes d'intérêt. Pourtant, il ne suffit pas que l'État soit fort, il doit aussi être limité et contrôlé. Rien ne garantit qu'un État qui est seulement fort instaurera et défendra de sa propre initiative un environnement institutionnel stable. Il aura plutôt tendance à contenter la classe dirigeante — les bureaucrates, les militaires ou un autre type d'élite. Les pouvoirs de l'État doivent être limités, et les mécanismes de limitation sont habituellement des institutions démocratiques qui assurent le nécessaire équilibre des pouvoirs. Dans le cas de l'Argentine, l'État est resté faible et, au final, il s'est avéré incapable de repousser les exigences d'importants groupes d'intérêt. Cette incapacité a été à l'origine de problèmes budgétaires qui ont joué un rôle décisif dans l'effondrement du conseil monétaire. Comme il est apparu par la suite, les limites des pouvoirs de l'État restaient faibles. Le cadre institutionnel n'a pu éviter l'expropriation des épargnants et des porteurs d'obligations. Les formes les plus arbitraires de comportement du gouvernement restaient possibles.

Ces problèmes peuvent être analysés dans un cadre international, l'objectif étant alors de déterminer empiriquement l'influence de la puissance et des limites de l'État sur la qualité institutionnelle. Comme il est expliqué au chapitre quatre, la mesure de la puissance de l'État proposée dans cette étude repose sur la taille de l'État, mesurée par ses produits et ses subventions, ainsi que les revenus des impôts directs, aucun n'étant un avantage dénué d'inconvénients. En effet, un État important et des impôts directs élevés peuvent être un frein à la croissance, un phénomène de plus en plus débattu en Europe¹. L'hypertrophie de l'État et le poids élevé de la fiscalité sont d'importants aspects de « l'euroscélérèse ». Par conséquent, la relation entre le développement et la puissance de l'État ne devrait pas être linéaire. Dans les pays en développement, la relation est positive, mais dans les pays industrialisés, ce pourrait bien être l'inverse.

C'est cette hypothèse que les régressions internationales qui suivent vont tester, la qualité institutionnelle étant cette fois-ci la variable dépendante. L'analyse empirique des déterminants de la qualité institutionnelle en est encore à ses débuts et ne dispose pas de précédents bien établis sur la spécification des modèles. Parmi les rares études figurent Clague *et al.* (1996), Chong et Calderón (1997), Chong et Zanforlin (1998) et La Porta *et al.* (1999). La Porta *et al.* (1999) constatent que dans les pays qui sont pauvres, proches de l'Equateur, hétérogènes au plan ethnolinguistique, qui ont des systèmes juridiques de droit romano-germanique ou socialistes ou comptent une forte proportion de catholiques, ou de musulmans, les performances de l'État sont inférieures². D'un autre côté, on pense que les conflits de répartition contribuent à des revirements de politiques plus marqués et à des activités plus redistributives de l'État (Keefer et Knack, 2000). À l'extrême, celles-ci peuvent prendre la forme d'expropriations ou de politiques de régulation génératrices de fortes distorsions telles que le contrôle des prix. Ainsi, on a constaté que les facteurs culturels jouent un rôle important dans la qualité institutionnelle. Cette observation n'est pas très utile pour l'action des pouvoirs publics, car les pays ne modifieront pas leur système juridique ni ne changeront la religion de leurs habitants aux seules fins d'améliorer l'environnement institutionnel. Il est possible, cependant, que les déterminants de la qualité institutionnelle soulignés ici, c'est-à-dire la puissance et l'engagement de l'État, dominent ces autres facteurs. Dans ce cas, un pays doté d'institutions politiques adaptées pourrait développer un environnement institutionnel sain quels que soient les facteurs culturels en présence.

On ne peut cependant *a priori* écarter la possibilité d'une influence des facteurs culturels sur la qualité institutionnelle. Comme les déterminants de la qualité institutionnelle retenus ici diffèrent de ceux qui sont employés dans la littérature, il est intéressant de tenter de reproduire certains des résultats obtenus dans d'autres travaux — c'est l'objet de la partie qui suit. Nous y ajouterons ensuite, dans la partie suivante, les déterminants mis en évidence dans notre analyse, à savoir la puissance et l'engagement de l'État, et démontrerons que les facteurs culturels perdent alors toute signification. Enfin, la dernière partie de ce chapitre étudie brièvement les autres déterminants possibles de la qualité institutionnelle, à savoir les conflits de répartition, l'ouverture et la liberté de la presse.

Déterminants culturels de la qualité institutionnelle

Les règles culturelles sont des institutions informelles. Selon les théories culturelles (Weber, 1980 ; Putnam, 1993 ; Fukuyama, 1995 ; Landes, 1998), la culture enracinée dans une société façonne l'action collective ainsi que le comportement de l'État et, par conséquent, la qualité de ses institutions formelles. A titre d'exemple, Putnam (1993) constate que la confiance envers les inconnus stimule l'action collective indispensable à la fourniture des biens publics. La comparaison qu'il effectue entre plusieurs fonctionnements sociaux liés à la nature des institutions dans l'Italie du Nord, très fiable, et dans l'Italie du Sud, peu fiable, conforte cette hypothèse. L'Église catholique en particulier a une influence négative sur la confiance dans la société italienne parce qu'elle favorise les relations hiérarchiques au lieu de relations horizontales entre des individus égaux³. Outre la méfiance, Landes (1998) suit Weber (1980) et soutient que les pays catholiques et musulmans, à compter du XVe siècle ou même avant, ont acquis une culture d'intolérance, de xénophobie et d'étroitesse d'esprit qui a nui à leur développement.

L'importance des facteurs culturels pour la qualité des institutions a déjà été étudiée. L'objectif ici est de déterminer si ces relations restent vraies lorsque les mesures de notre étude sont employées. On peut tout d'abord prendre comme facteur la proportion de protestants, de catholiques et de musulmans dans la population indiquée dans La Porta *et al.* (1999). Landes (1998) a constaté qu'une forte population de catholiques ou de musulmans (MUSULMAN) est un indice d'une moindre qualité institutionnelle. Une proportion significative de protestants (PROTESTANT) devrait avoir l'effet opposé. Deuxièmement, La Porta *et al.* (1999), comme Chong et Zanforlin (1998), observent que le système juridique est un important déterminant de la qualité institutionnelle. Les pays de *common law* britannique devraient faire mieux que les pays de droit romano-germanique ou que les pays dotés d'un système juridique socialiste. Les quatre variables (ANGLAIS, SOCIALISTE, ALLEMAND, SCANDINAVE) représentent ces traditions juridiques, FRANÇAIS étant la variable muette exclue. Nous ajoutons également plusieurs variables muettes de région pour neutraliser les effets régionaux communs qui n'ont pas de lien avec les facteurs culturels.

Ce sont : 1) les pays industrialisés, y compris les quatre dragons est-asiatiques ; 2) les pays asiatiques qui ne font pas partie des autres groupes ; 3) les pays arabes et les pays musulmans à l'est du monde arabe, jusqu'au Pakistan ; 4) l'Afrique subsaharienne et 5) l'Amérique latine et les Caraïbes. Comme le montre le tableau 6.1, les variables de système juridique et de religion ont toutes le signe attendu, aussi bien seules qu'en présence des variables muettes correspondant aux régions. Les pays dotés de systèmes juridiques anglais, allemand et scandinave ont de meilleurs environnements institutionnels. Les systèmes juridiques « français » (variable muette exclue) et les systèmes juridiques socialistes impliquent en revanche des environnements de moindre qualité. Les pays qui comptent une forte population de protestants ont un meilleur environnement institutionnel.

Tableau 6.1. Les déterminants culturels de la qualité institutionnelle

Variable dépendante	ECINST	ECINST	ECINST	ECINST
	(a)	(b)	(c)	(d)
Anglais	0.615*	0.402*		
	(3.00)	(2.47)		
Socialiste	-1.013*	-1.990*		
	(-2.37)	(-6.16)		
Allemand	2.739*	0.835*		
	(6.90)	(2.64)		
Scandinave	2.573*	0.675*		
	(6.68)	(2.19)		
Protestant			0.024*	0.012*
			(4.98)	(3.08)
Catholique			-0.003	0.0001
			(-0.08)	(0.03)
Musulman			-0.014*	-0.084
			(-3.42)	(-1.81)
Asie		-2.284*		-2.083*
		(-9.17)		(-7.11)
Pays arabes et autres pays musulmans		-2.267*		-1.551*
		(-9.19)		(-3.50)
Afrique subsaharienne		-2.604*		-2.319*
		(-12.97)		(-10.56)
Amérique latine et Caraïbes		-2.321*		-2.307*
		(-11.14)		(-10.32)
Variable muettes années 70	-0.156	-0.003	-0.138	-0.031
	(-0.67)	(-0.02)	(-0.57)	(-0.17)
Variable muette années 80	-0.386	-0.214	-0.419	-0.285
	(-1.67)	(-1.30)	(-1.76)	(-1.59)
Nombre d'observations	239	239	236	236
R ² ajusté	0.29	0.63	0.24	0.57

Note : estimations MCO, variables t entre parenthèses ; * : significatif à 5 pour cent.

Qualité institutionnelle, puissance et engagement de l'État

Le tableau change lorsque l'on intègre les mesures des déterminants de la qualité institutionnelle aux régressions. Premièrement, la corrélation simple entre l'indice d'efficacité institutionnelle et les variables mesurant la puissance et l'engagement de l'État est élevée (voir aussi le tableau 6.3 ci-dessous) — 0.70 pour l'engagement (BINDING) et 0.46 pour la puissance (STRENGTH). L'étape suivante consiste à élaborer un modèle afin d'examiner la relation entre la qualité institutionnelle et la puissance et l'engagement de l'État tout en neutralisant les autres facteurs d'influence. Le modèle de base se présente comme suit :

$$ECON_INST_{it} = \beta_0 STRENGTH_{it} + \beta_1 BINDING_{it} + B_2 Z_{it} + e_i \quad (4)$$

où i dénote les observations pour le pays i et t la période, la variable dépendante étant la qualité des institutions économiques. Outre la puissance et l'engagement de l'État, les régressions neutralisent plusieurs autres déterminants économiques,

politiques et culturels (Z_{it}). Ceux-ci comprennent, premièrement, les mêmes variables muettes désignant les régions géographiques que dans les régressions indiquées plus haut afin d'éliminer les effets qui ne peuvent être expliqués par le modèle, mais sont propres à ces régions. La deuxième série de déterminants est formée de la mesure de la stabilité politique donnée dans cette étude et du niveau initial du PIB. Troisièmement, les quatre variables (SOCIALISTE, FRANÇAIS, ALLEMAND, SCANDIN) représentent les traditions juridiques (comme dans Chong et Zanforlin, 1998 et La Porta *et al.*, 1999). Quatrièmement, l'analyse suit encore La Porta *et al.* (1999) et utilise la religion comme variable indicative de l'éthique du travail et de la tolérance⁴. Les anciennes économies socialistes ont été écartées de l'échantillon faute de données exploitables ; il manque les données sur les impôts.

Le tableau 6.2 présente les résultats. La puissance et l'engagement ont le signe positif attendu (colonne a). Cette relation s'affaiblit mais reste significative si l'on inclut les variables muettes correspondant aux régions (colonne b). La colonne c indique l'interaction de la variable représentant la force de l'État avec la variable muette de région correspondant aux pays développés. Elle confirme l'hypothèse (le coefficient sur le terme d'interaction est négatif), ce qui signifie qu'une plus grande puissance de l'État — telle que nous la définissons ici — apporte des bénéfices aux pays en développement sous forme d'une meilleure qualité institutionnelle, mais pas aux pays industrialisés. C'est un symptôme de l'euroscélrose. La colonne d ajoute la mesure de la stabilité politique et le niveau initial du PIB. Tous deux sont très significatifs et présentent le signe attendu. Le coefficient pour la puissance de l'État, et surtout celui pour l'engagement sont réduits. Les deux dernières colonnes ajoutent les déterminants de la qualité institutionnelle suivant les théories culturelles, mais ni la variable de la tradition juridique (colonne e), ni celle de la religion (colonne f) n'ont de pouvoir explicatif. Ces résultats contredisent la littérature existante sur le sujet. Cela signifie que les mesures de la tradition juridique et celles de la religion n'ont pas de puissance explicative dès lors que l'on neutralise les autres mesures des déterminants de la qualité institutionnelle.

Jusqu'ici, ces observations confirment l'idée que les États forts et dotés de mécanismes d'engagement puissants élaborent aussi de meilleures institutions. Cela implique que les pouvoirs et contre-pouvoirs caractéristiques des pays démocratiques tendent à s'accompagner d'une meilleure protection des droits de propriété et donc de moindres coûts de transaction. De ce fait, bien que la relation directe entre démocratie et croissance ne soit pas probante, les institutions démocratiques constituent un important garde-fou pour la qualité des institutions économiques. La capacité administrative est déterminante elle aussi : seul un État doté de ressources suffisantes sera assez fort pour protéger les droits de propriété des revendications de groupes d'intérêts particuliers. La Porta *et al.* (1999) confortent eux aussi l'observation que plus l'État est fort, meilleures sont ses institutions. Ils observent en effet que les administrations plus développées ont toutes chances de mieux fonctionner, ce qui aboutit à de meilleures institutions. Ces résultats vont dans le sens des récentes interprétations des impôts plus élevés en Grande-Bretagne qu'en France au XVIII^e siècle (Brewer, 1988 ; Finer, 1997) et de certaines données empiriques sur la transition après la chute du socialisme (Johnson *et al.*, 1997).

Tableau 6.2. Les déterminants de la qualité institutionnelle

Variable dépendante	ECINST	ECINST	ECINST	ECINST	ECINST	ECINST
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
Engagement	0.480* (10.34)	0.302* (6.19)	0.310* (6.42)	0.102* (2.33)	0.096* (2.05)	0.094* (2.06)
Puissance	0.295* (3.89)	0.161* (2.36)	0.251* (3.22)	0.169* (2.39)	0.169* (2.39)	0.167* (2.30)
Puissance *Industrielle			-0.257* (-2.31)	-0.380* (-3.32)	-0.334* (-2.61)	-0.369* (-5.17)
Stabilité des institutions politiques				0.282* (3.87)	0.282* (2.92)	0.282* (2.93)
Niveau initial du PIB				0.679* (5.43)	0.679* (5.43)	0.653* (5.17)
Anglais					0.019 (0.13)	
Allemand					0.298 (0.87)	
Scandinave					0.120 (0.42)	
Protestant						0.002 (0.52)
Catholique						0.001 (0.32)
Musulman						-0.003 (0.37)
Asie		-1.516* (-5.25)	-2.185* (-5.38)	-1.496* (-3.28)	-1.275* (-2.40)	-1.382* (-2.95)
Pays arabes et autres pays musulmans		-1.482* (-4.94)	-2.192* (-5.14)	-2.409* (-5.43)	-2.190* (-4.28)	-2.059* (-3.87)
Afrique subsaharienne		-1.639* (-6.56)	-2.346* (-5.97)	-2.317* (-5.07)	-2.104* (-3.99)	-2.253* (-4.85)
Amérique latine et Caraïbes		-1.736* (-7.48)	-2.415* (-6.49)	-2.646* (-6.67)	-2.420* (-5.10)	-2.654* (-6.34)
Variable muette années 80	-0.447* (-2.54)	-0.350* (-2.34)	-0.350* (-2.38)	-0.392* (-3.27)	-0.378* (-3.28)	-0.387* (-3.21)
Nombre d'observations	164	164	164	149	149	149
R ² Ajusté	0.55	0.67	0.68	0.80	0.79	0.80

Note : estimations MCO, variables t entre parenthèses ; * : significatif à 5 pour cent.

Autres déterminants de la qualité institutionnelle

Nous poussons l'analyse un peu plus loin et examinons d'autres facteurs susceptibles de jouer un rôle important dans la protection d'institutions efficaces car ce sont des déterminants de l'engagement et de la puissance de l'État. La recherche récente s'est beaucoup intéressée à l'inégalité, qui peut exercer diverses influences, de nature économique et politique, sur la qualité des institutions et sur la croissance⁵. L'influence politique est des plus importantes pour la qualité des institutions. Plus une société est inégalitaire, plus la recherche de rentes est développée. Tout d'abord les couches pauvres de la population jugent la recherche de rentes plus prometteuse que les activités de marché pour améliorer leurs situations. Ensuite, lorsque la proportion

de pauvres dans la population est importante, le modèle de l'électeur médian prédit qu'il y aura davantage de politiques redistributives dans une société démocratique. Keefer et Knack (2000) ajoutent une troisième influence, reposant sur l'idée que plus une société est inégalitaire, plus amples sont les fluctuations de politiques, celles-ci étant alors irrégulières et moins prévisibles. Ces sociétés divisées ont moins de respect à l'égard des adversaires politiques et moins de patience pour essayer des réformes progressives. L'Amérique latine a été maintes fois le théâtre de brusques changements de cap politique et de fluctuations macroéconomiques. Il n'est guère surprenant que de nombreux observateurs aient pensé que l'inégalité et la lutte féroce sur la redistribution qui en découle sont à l'origine des malheurs du continent latino-américain⁶.

Dans le cadre de référence de cette étude, le conflit de répartition peut influencer à la fois sur la structure des institutions démocratiques — les mécanismes de l'engagement — et sur la puissance de l'État. Une société divisée aura beaucoup plus de difficulté à réunir l'indispensable consensus qui est la clé de voûte d'un système démocratique. Il y aura des désaccords non seulement sur les objectifs souhaités, mais aussi sur les règles du jeu. Si le désaccord sur les objectifs est un élément nécessaire de la prise de décision démocratique, le désaccord sur les règles du jeu peut être extrêmement préjudiciable. En l'absence de règle, il ne saurait y avoir de jeu ordonné, seulement le chaos. Les observations empiriques générales concluent, dans les deux cas, à une relation négative entre l'inégalité et la croissance⁷ ainsi qu'entre l'inégalité et la qualité institutionnelle⁸. Cependant, Forbes (2000) emploie un modèle à effet fixe et constate une relation positive entre l'inégalité et la croissance. Elle estime qu'il s'agit d'une relation de court à moyen terme qui ne contredit pas nécessairement les observations précédentes basées sur des données transversales donnant une interprétation à long terme. Cela pourrait être dû, par exemple, à la nécessité de dédommager les sujets doués.

L'ouverture de la société peut, elle aussi, contribuer à un meilleur environnement institutionnel. L'affirmation de Karl Popper sur la « société ouverte » est devenue célèbre à juste titre et se retrouve dans les trois modes de résolution des conflits de Hirschman (1970) : défection, prise de parole et fidélité. La défection et la prise de parole contribuent toutes deux à poser des limites au comportement de l'État. Les aspects importants de la prise de parole sont la possibilité de voter et d'obtenir des informations pertinentes par la presse. Une mesure de la prise de parole comme la liberté de la presse devrait par conséquent être positivement corrélée à la qualité institutionnelle⁹. Tout comme la possibilité de migrer¹⁰. En règle générale, la presse n'est libre que dans un environnement démocratique ; c'est un des contre-pouvoirs qu'une démocratie tend à avoir. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle on qualifie souvent la presse de quatrième pouvoir, après l'exécutif, le législatif et le judiciaire. On peut anticiper une étroite corrélation entre la démocratie, la mesure de l'engagement proposée dans cette étude et la liberté de la presse ; de même lorsque les habitants sont libres de migrer (ouverture). Afin de vérifier ces propositions, le tableau 6.3 indique les coefficients de corrélation simple — la relation étroite attendue entre engagement, ouverture (pour migrer) et liberté de la presse est mise en évidence et la corrélation avec la qualité des institutions économiques est forte également. L'inégalité, mesurée par le coefficient de Gini, est, comme attendu, corrélée négativement avec l'engagement et avec la puissance de l'État.

Tableau 6.3. Coefficients de corrélation des déterminants de la qualité institutionnelle

	Inst. écon.	Puissance	Engagement	Ouverture	Liberté de la presse
Puissance	0.46 (0.000)				
Engagement	0.70 (0.000)	0.43 (0.000)			
Ouverture	0.49 (0.000)	0.10 (0.23)	0.48 (0.000)		
Liberté de la presse	0.50 (0.000)	0.15 (0.07)	0.60 (0.000)	0.57 (0.000)	
Gini	-0.49 (0.000)	-0.30 (0.000)	-0.27 (0.000)	0.01 (0.93)	0.17 (0.02)

Note : coefficients de Pearson, niveau de signification (probabilité d'une erreur de type I) entre parenthèses.

L'étape suivante consiste à intégrer ces variables dans une régression sur la mesure de la qualité des institutions économiques. Étant donné leur forte corrélation avec les mesures d'engagement et de puissance, ces dernières sont exclues des équations. Intuitivement, la liberté de la presse et l'ouverture sont des dimensions additionnelles d'une société démocratique. Ajouter aussi la mesure de l'engagement de l'État ne présenterait donc que peu d'intérêt. La régression inclut les mêmes variables de contrôle qu'auparavant, c'est-à-dire les variables muettes correspondant aux régions, la mesure de la stabilité politique et le niveau initial du PIB.

Le tableau 6.4 (colonne a, qui n'inclut que les mesures institutionnelles) confirme que l'inégalité dégrade l'environnement institutionnel, tandis que la liberté de la presse et l'ouverture aux migrations l'améliorent. Toutefois, dès lors que l'on intègre les variables muettes régionales, le coefficient d'inégalité (GINI) devient positif (colonne b). Le signe négatif de la colonne a est donc entièrement attribuable à l'écart entre les régions. À l'intérieur des régions, la relation entre l'inégalité et la qualité institutionnelle est positive, ce qui est conforme à l'observation de Forbes (2000). La colonne c ajoute la mesure de stabilité politique et le niveau initial du PIB. La première n'est pas significative, mais la deuxième présente le signe positif attendu et s'avère très significative. Son effet est si puissant que les trois déterminants qui nous intéressent — ouverture, liberté de la presse et inégalité — deviennent tous significatifs. Cette observation reste valide pour les deux premiers même lorsqu'on écarte les variables muettes de région, tandis que le coefficient GINI retrouve son signe négatif initial (colonne d). On peut en dégager l'interprétation suivante : si la liberté de la presse et d'autres mesures de l'ouverture sont importantes en elles-mêmes, elles n'ont pas d'effet indépendant sur la qualité des institutions dès lors que d'autres déterminants sont pris en compte. En revanche, le rôle de l'inégalité n'est pas parfaitement clair. Elle semble représenter des écarts régionaux de qualité institutionnelle qui pourraient avoir d'autres origines.

Tableau 6.4. Les déterminants de la qualité institutionnelle, II

Variable dépendante	ECINST	ECINST	ECINST	ECINST
	(a)	(b)	(c)	(d)
Ouverture	0.249* (2.95)	0.193* (2.83)	-0.054 (-0.79)	-0.069 (-0.90)
Liberté de la presse	0.373* (5.20)	0.304* (5.27)	-0.005 (-0.09)	0.0002 (0.00)
Gini	-0.065* (-5.81)	0.045* (3.70)	0.017 (1.57)	-0.033* (-3.39)
Stabilité des institutions politiques			-0.178 (-1.27)	-0.226 (-1.36)
Niveau initial du PIB			0.941* (6.32)	1.347* (10.49)
Asie		-2.029* (-7.95)	-0.699* (-2.25)	
Pays arabes et autres pays musulmans		-2.169* (-6.93)	-1.714* (-5.53)	
Afrique subsaharienne		-2.493* (-7.80)	-1.622* (-4.67)	
Amérique latine et Caraïbes		-2.899* (-11.00)	-1.830* (-6.60)	
Variable muette années 80	-0.114 (-0.58)	-0.099 (-0.67)	-0.474* (-3.41)	-0.685* (-4.43)
Nombre d'observations	140	140	121	121
R ² ajusté	0.46	0.71	0.80	0.70

Note : estimations MCO ; variables t entre parenthèses ; * : significatif à 5 pour cent.

Conclusions

Dans ce chapitre, nous avons examiné les déterminants de la qualité institutionnelle. L'analyse a confirmé qu'un État engagé et un État fort contribuent tous deux à un meilleur environnement institutionnel. Des données montrent que la puissance de l'État est un facteur positif dans les pays en développement mais négatif dans les nations industrialisées. Les tests effectués sur l'influence des autres mesures institutionnelles — ouverture à la migration, liberté de la presse et inégalité — montrent que si elles présentent les corrélations attendues avec la qualité institutionnelle, aucune n'a de pouvoir explicatif dès lors qu'on inclut les autres variables de contrôle. Il en va de même des variables culturelles, auxquelles de nombreux ouvrages ont été consacrés, à savoir la religion et le système juridique. Cette dernière observation est assez importante. Elle signifie que les facteurs culturels n'ont aucune influence sur la qualité des institutions lorsque d'autres facteurs cruciaux sont en place — d'abord un État fort, cette puissance se traduisant par sa capacité administrative à lever des impôts et ensuite, un État engagé, cet engagement se reflétant dans les limites posées à son comportement. Cette observation est raisonnablement optimiste pour les pays dont les variables culturelles sont jugées moins favorables. Il est difficile, voire impossible, pour un pays de changer ces caractéristiques culturelles, alors qu'il est possible d'améliorer la puissance et l'engagement de l'État.

Notes

1. Sur la taille de la fonction publique, voir par exemple Mueller (1989). Pour l'effet des autres caractéristiques institutionnelles apparentées sur le rythme de croissance des économies européennes, voir Eichengreen et Vazquez (1995).
2. Notons que le champ de leur analyse des performances de l'État (à partir de mesures de l'intervention de l'État, de l'efficacité du secteur public, de la fourniture de biens publics, de la taille de la fonction publique et de la liberté politique) ne porte pas sur la qualité des droits de propriété et des droits contractuels qui nous intéressent ici.
3. Voir aussi l'étude de la relation entre normes sociales et fonctionnement du système juridique dans Weber (1997).
4. La variable des divisions ethniques employée au chapitre cinq a également été ajoutée, suivant en cela Easterly et Levine (1997), mais elle n'était pas significative. L'ouverture de l'économie aux échanges, que Brunetti et Weder (2001) estimaient être un important déterminant de la qualité institutionnelle, ne s'est pas avérée significative ici.
5. Pour une analyse des différents mécanismes par lesquels l'inégalité influence la qualité des institutions, voir Alesina et Perotti (1994), Keefer et Knack (2000) ou Winiker (1998). Voir aussi Weede (1997) pour une étude critique.
6. Pour une description approfondie de ce raisonnement, voir, par exemple Dornbusch et Edwards (1991) ou Sachs (1989).
7. Cette littérature compte de nombreux apports. Alesina et Perotti (1994) ou Perotti (1996) en donnent un panorama.
8. Voir Keefer et Knack (2000) ou Chong et Calderón (1997, 2000).
9. Brunetti et Weder (2002) ont examiné l'hypothèse apparentée suivant laquelle une presse libre réduit la corruption et ont trouvé des données allant dans ce sens. Scully (1992) propose une étude plus générale du rôle de la liberté dans la croissance économique.
10. Pelda (1998) a effectué une analyse approfondie de cette hypothèse et trouvé des données la corroborant.

L'Argentine sous Menem : une étude de cas¹

Le cas de l'Argentine dans une perspective historique

Au début du XX^e siècle, le PNB de l'Argentine se classait parmi les dix premiers au monde. Mais dans les années 30 et 40, sa croissance, basée sur ses ressources naturelles et axée sur les exportations, a subi le contrecoup du plongeon des prix à l'exportation et du profond bouleversement de l'économie mondiale intervenu dans le sillage de la Seconde Guerre mondiale. L'Argentine a alors réorienté son économie et, suivant les conseils de son remarquable économiste Raoul Prebisch, a opté pour une industrialisation de substitution aux importations. Il est certain que, pendant quelque temps, cette nouvelle stratégie a connu une réussite spectaculaire. L'industrie nationale était en plein essor, les contraintes de change avaient disparu et la croissance était plus vive que partout ailleurs dans le système de marché occidental. « Dans ces années-là (1945–52), un observateur trouvait peu de régions du monde où l'avenir était plus porteur de promesses, tant économiques que politiques, qu'en Amérique latine. » (Díaz-Alejandro *in* Tommasi et Velasco, 1996, p. 192).

Malheureusement, tout n'est pas toujours bien qui finit bien. À la fin des années 70 et au début des années 80, le pays le plus prometteur des économies performantes se retrouvait dans une situation déplorable. La politique de substitution aux importations avait entraîné une dégradation de la qualité des produits. Conséquence des licences et des quotas, la recherche de rentes et la corruption patente étaient endémiques et la balance des paiements accusait de lourds déficits. Une assez rapide succession de gouvernements populistes péronistes et de régimes militaires *de facto* et non constitutionnels accompagnait le désastre économique (voir tableau 7.1). Au début des années 80, la crise déclenchée par la cessation de paiement du Mexique a touché l'Argentine et coupé le pays du crédit étranger. Le coup de grâce est arrivé avec la guerre absurde engagée contre le Royaume-Uni pour la possession des Malouines. La planche à billets était désormais le seul mécanisme économique à fonctionner sans heurts ; elle a entraîné l'Argentine dans une spirale inflationniste. Au final, l'hyperinflation a tout détruit, l'économie comme le système politique. Malgré le retour des civils au pouvoir en 1982, on craignait une nouvelle explosion de violence ou même un nouveau coup d'État militaire.

Tableau 7.1. **Dirigeants politiques argentins, 1966–1999**

Nom	Nombre d'années au pouvoir	Accession au pouvoir			Mode de départ	Militaire
		Année	Mode	Age		
Onganía	4	1966	1	52	3	1
Levingston	0	1970	1	50	3	1
Lanusse	2	1971	1	53	1	1
Campora	0	1973	0	57	1	0
Peron, Juan	0	1973	0	78	2	0
Peron, Isabel	2	1974	0	43	3	0
Videla	4	1976	1	51	1	1
Viola	1	1980	0	55	1	1
Galtieri	0	1981	0	54	1	1
Bignone	1	1982	0	54	1	0
Alfonsín	6	1983	0	58	1	0
Menem	10	1989	0	54	0	0

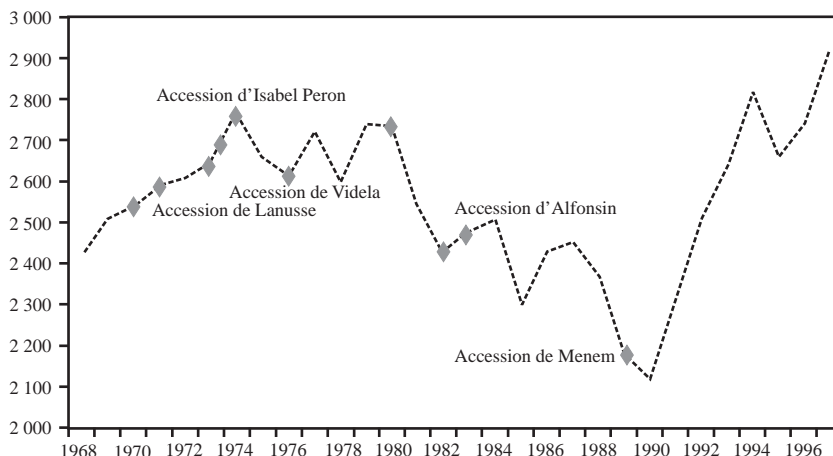
Notes Nombre d'années au pouvoir : nombre d'années complètes au pouvoir ; Mode d'accession au pouvoir : 0 = constitutionnel, 1 = inconstitutionnel ; Mode de départ : 0 = encore au pouvoir, 1 = départ constitutionnel, 2 = mort naturelle, 3 = départ inconstitutionnel ; Militaire : 0 = chef civil, 1 = chef militaire.

Source : Bienen et van der Walle (1991, p. 129).

A la fin des années 80, le PIB réel avait plongé et, mesuré par habitant, il était inférieur de 20 pour cent à ce qu'il était en 1974 (figure 7.1). « Mais il restait un espoir. Les élections présidentielles devaient se tenir à la fin de l'année (1989). Un homme politique obscur, issu du centre-gauche, est parvenu à former une coalition fragile, confortant une victoire très serrée... Le jour de sa prise de fonctions, il surprit tout le monde... en annonçant un programme radical de déréglementation, de libéralisation des échanges et de réforme budgétaire » (Tommasi et Velasco, 1996, p. 189). De 1990 à 1998, la croissance argentine a égalé celle des pays asiatiques et le PIB réel a progressé de plus de 30 pour cent (figure 7.1). On a beaucoup écrit sur ce retournement inattendu et véritablement prodigieux. Ce que le gouvernement Menem a fait (ou défait) a été largement commenté et il n'est pas nécessaire d'y revenir ici².

Deux grandes inconnues demeurent pourtant. Tout d'abord, pourquoi et comment Menem et son équipe ont fait ce qu'ils ont fait ? Ensuite, et la réponse est plus difficile, à quel point les réformes et les succès économiques qui en ont résulté se sont-ils protégés d'un retour en arrière à plus ou moins longue échéance ? A la lumière de l'histoire de l'Argentine comme de l'expérience récente de l'Asie et du Brésil, force est de se demander si ce pays ne retombera pas dans ses erreurs passées. Ce chapitre s'efforce d'apporter une réponse à ces deux questions, en employant des concepts analytiques élaborés plus haut³. Tout porte à croire qu'une amélioration remarquable de la dimension « puissance » a été la cause de l'amélioration de la qualité des institutions, mais que les insuffisances des mécanismes d'engagement ont mis les réformes économiques en péril.

Figure 7.1. PIB réel par habitant et dirigeants politiques en Argentine, 1969-99



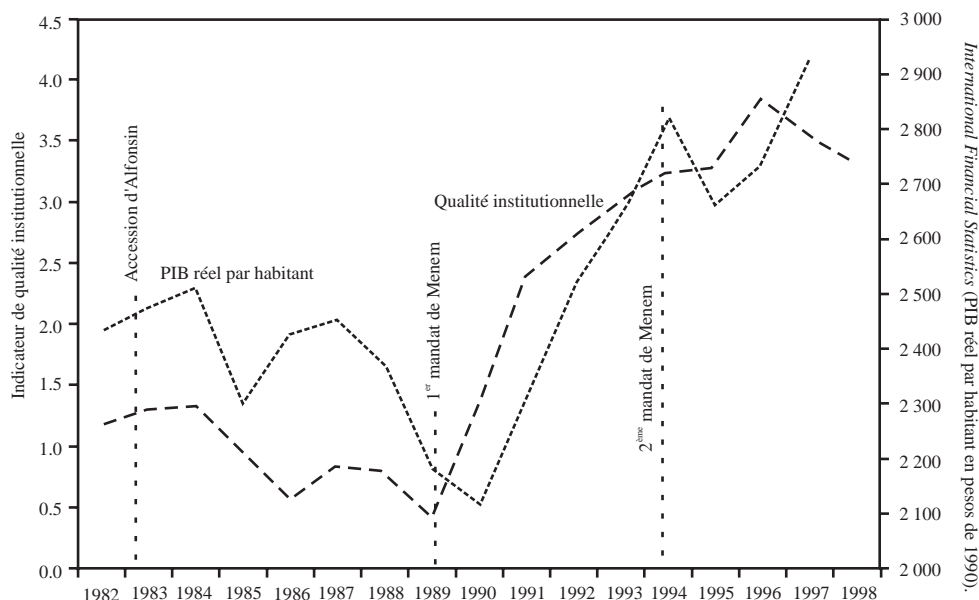
Sources: FMI, *International Financial Statistics* (PIB réel par habitant, en pesos) ; Tableau 7.1 ci-dessus.

La qualité institutionnelle et ses déterminants en Argentine

Certaines explications qui ont été proposées à la transformation radicale des institutions argentines sont superficielles et contradictoires. L'explication la plus prisee de l'étonnante réussite du gouvernement Menem a trait à l'argument de « l'urgence » ou, pour être plus précis, à l'absence de choix. Cet argument n'est pas très convaincant car il y a toujours d'autres solutions telles que le chaos ou les stratégies populistes de court terme non pérennes (Tommasi et Velasco, 1996). Une autre explication insiste sur le rôle mobilisateur purement charismatique d'un président qui a organisé une tentative héroïque pour renverser la situation et résister alors que tout était contre lui (Margheritis, 1998). La première faiblesse de ces deux explications réside dans leur caractère *ad hoc*, assez peu satisfaisant ; en second lieu, on peut leur objecter que l'extraordinaire *crescendo* qui a abouti à la crise aurait pu être anticipé bien avant que Menem n'entre en scène. Pourquoi attendre et payer le prix fort ? Il faut postuler l'irrationalité ou le pur hasard, aucun des deux n'étant une explication appropriée ou satisfaisante. En fait, la qualité des institutions argentines s'est remarquablement améliorée dans les années 90, comme le montre l'analyse des déterminants de la puissance de l'État, mais l'engagement de l'État, l'autre déterminant de la qualité des institutions, n'était pas aussi solide.

Une analyse en composantes principales des cinq variables étudiées au chapitre quatre donne une mesure de la qualité institutionnelle. La figure 7.2 représente l'évolution de la qualité des institutions et du PIB réel par habitant en Argentine depuis 1982 (plus la valeur est élevée, meilleure est la qualité des institutions économiques). L'indicateur fait apparaître un déclin assez spectaculaire pendant le mandat de Raul Alfonsín, suivi d'une remarquable augmentation après l'accession au pouvoir de Carlos Menem en 1989. Mais après 1996, la qualité institutionnelle recommence à s'éroder. Sa corrélation avec le PIB réel par habitant (coefficient de 0.69) est encore plus convaincante.

Figure 7.2. **Qualité institutionnelle et PIB réel par habitant en Argentine, 1982-98**



Sources : L'indicateur de qualité institutionnelle (axe de gauche) est une moyenne pondérée en composantes principales suivantes : prime de marché noir (*PICK Currency Yearbook*), taux de dépréciation, argent protégé par contrat (tous deux issus du FMI, *International Financial Statistics*), indicateur international du risque-pays (*International Country Risk Guide*) et risque de défaillance du remboursement de la dette d'un pays (*Institutional Investor*). Le PIB réel par habitant en dollars constants (axe de droite, prix internationaux, année de référence : 1985) est extrait du FMI, *International Financial Statistics*.

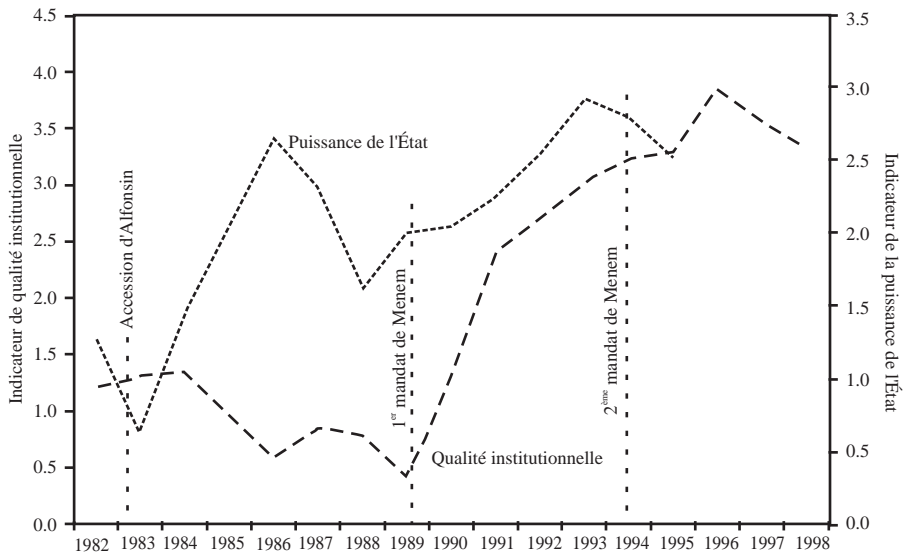
Signes d'un État fort

La puissance de l'État en Argentine

La figure 7.3 représente l'évolution des indicateurs de la puissance de l'État et de la qualité institutionnelle depuis 1982. Elle fait apparaître une augmentation de la puissance de l'État dans les trois premières années du mandat d'Alfonsin, qui ne s'est pas traduite par une amélioration de la qualité institutionnelle, suivie d'un déclin marqué pendant le reste de son mandat. Un exceptionnel redressement est intervenu pendant le premier mandat de Menem, suivi d'un nouveau déclin précédant la dégradation de la qualité des institutions lors de son second mandat. Il existe une corrélation positive et significative entre la puissance de l'État et la qualité institutionnelle (coefficient de corrélation de 0.51), mais les deux indicateurs ont parfois pris des directions opposées.

Dans cette analyse, trois facteurs semblent avoir joué un rôle décisif dans le renforcement de l'État, en particulier dans la première moitié des années 90 : la personnalité et la crédibilité de Carlos Menem, la suprématie institutionnelle de la présidence sur les pouvoirs législatif et judiciaire, et la restauration de l'État pendant le premier mandat de Menem.

Figure 7.3 Puissance de l'État et qualité institutionnelle en Argentine, 1982-98



Sources: L'indicateur de la puissance de l'État (axe de droite) est une moyenne pondérée en composantes principales suivantes : total des recettes et des subventions, recettes de l'impôt sur le revenu, sur les bénéfices et sur les plus-values et excédent budgétaire de l'État (tous exprimés en pourcentage du PIB, extraits du FMI, *Government Finance Statistics*) ; l'indicateur de la qualité institutionnelle (axe de gauche) est extrait de la figure 7.1.

Personnalité et crédibilité de Carlos Menem

On considérait généralement en 1989 que Menem était la mauvaise personne du mauvais parti et de la mauvaise province⁴. Son programme électoral, fort vague, était plus populiste que néolibéral. Sa crédibilité était quasiment nulle parce que les Péronistes avaient bloqué pratiquement toutes les initiatives de réforme engagées par le précédent gouvernement Alfonsín, le premier gouvernement démocratique après la chute de la dictature militaire en 1982 — en allant jusqu'à organiser des grèves générales⁵. Lorsque Alfonsín a cédé le pouvoir avec cinq mois d'avance sur le calendrier, Menem s'est trouvé confronté à une crise macro-économique et budgétaire hyper inflationniste d'une part, et à un grave problème politique de crédibilité d'autre part. Toutefois, son capital politique de dirigeant était intact. Sa force personnelle reposait sur trois piliers apparentés : sa capacité prouvée d'organisateur politique, la faiblesse des opposants au sein de son propre parti et les urgences économiques aiguës qui avaient discrédité les politiques et institutions en place.

« Bref, le tableau sociopolitique que nous venons de brosser à grands traits — les effets de l'hyperinflation sur la tolérance du public aux conditions de vie difficiles, le discrédit général dans lequel on tenait les institutions existantes et le rôle de chef de file de Menem dans le mouvement péroniste — ont été propices à des changements politiques qui, sans ces facteurs, auraient été politiquement irréalisables. » (Gerchunoff et Torre, 1998, p. 121).

Pour défendre son capital politique de dirigeant, son seul atout dans le chaos imminent, il était donc rationnel que Menem agisse énergiquement. Toute décision autre qu'un retournement radical aurait manqué de crédibilité. De plus, la crainte profondément enracinée que la démocratie allait encore une fois céder à une forme ou une autre de dictature et l'histoire traumatisante d'une hyperinflation à répétition affaiblissaient l'opposition, tant au sein du parti péroniste que dans l'ensemble de la population.

Suprématie institutionnelle de la présidence sur les pouvoirs législatif et judiciaire

De longue tradition, l'Amérique latine préfère les systèmes présidentiels forts aux systèmes plus modérés (comme aux États-Unis) ou même aux régimes parlementaires. Compte tenu des faiblesses institutionnelles et des remises en question externes et internes de l'autorité de l'État intervenues au siècle dernier, la plupart des constitutions latino-américaines posent le principe d'une présidence forte, le chef d'État et le Premier ministre étant en « union personnelle », et d'un assez grand pouvoir discrétionnaire de l'exécutif. On a à juste titre qualifié cette forme de gouvernement « d'hyper présidentialisme », un système reposant non sur l'équilibre des pouvoirs, mais sur la suprématie de l'exécutif (Nino, 1996). Même les présidents démocratiquement élus se comportent le plus souvent comme des dictateurs (élus).

En Argentine, il est clair que cette tradition a joué un rôle majeur et qu'elle a eu un effet positif durant le premier mandat de Menem et, conséquence du manque d'engagement que nous examinerons plus loin, un effet de plus en plus négatif dans son deuxième mandat. Dès son accession au pouvoir, Menem a engagé ses réformes institutionnelles en vertu de deux lois votées par les organes législatifs dans des circonstances très particulières. Non seulement le parlement n'était pas autorisé à amender les propositions de Menem, mais il devait aussi les voter dans un délai fixé. De plus, le parlement déléguait à l'exécutif le pouvoir de légiférer sur les détails par décret présidentiel. Pour éliminer toute possibilité de veto de la Cour suprême sur la législation, Menem a chargé le Congrès de développer le privilège de l'exécutif en votant une autre loi portant de cinq à neuf le nombre de juges de la Cour suprême. Le président n'a pas tardé à nommer des juges sympathisants aux quatre nouveaux postes. « Très vite, il avait accumulé tous les moyens institutionnels nécessaires pour concentrer le pouvoir de décision dans les mains de l'exécutif et ouvert la voie à des réformes économiques radicales » (Gerchunoff et Torre, 1998, p. 119).

Et il est certain que les réformes ont été considérables. La « loi d'urgence économique » a mis un terme à toutes les subventions destinées à promouvoir l'industrie et les exportations, d'un seul trait de plume. Elle a également permis de licencier des fonctionnaires et de modifier le système de traitement des salariés du secteur public. La « loi de réforme de l'État » a mis à bas le deuxième pilier de la recherche de rentes traditionnelle en Argentine en autorisant une privatisation presque totale — les services téléphoniques, les chemins de fer, les compagnies aériennes, le transport maritime, les

autoroutes, la télévision, la radio et la pétrochimie. Tout cela a été achevé ou irréversiblement planifié en moins d'un an. Le troisième pilier de l'ancien système, la protection des industries et services nationaux, a été affaibli lui aussi dès la prise de fonctions de Menem, qui a annoncé que les tarifs douaniers seraient ramenés à 20 pour cent et qu'en quatre ans, tous les obstacles non douaniers tels que les quotas, les licences et les interdictions aux importations seraient éliminés. En à peu près un an, toutes les restrictions quantitatives avaient été levées et près de deux ans plus tard, le tarif douanier moyen avait été ramené à environ 10 pour cent (Gerchunoff et Torre, 1998, p. 123). Ensemble, ces réformes ont étouffé la structure institutionnelle du système économique précédent.

Ceux qui ont pâti de ces réformes ont peu résisté. L'une des explications proposées à ce comportement fataliste inhabituel en Argentine réside dans l'anticipation rationnelle suivant laquelle toute autre solution aurait été pire — non seulement à long terme, mais aussi dans l'immédiat. Certains éléments nous conduisent pourtant à réfuter cette explication car, comme l'ont remarqué Tommasi et Velasco (1996), si cela avait été vrai, les réformes seraient intervenues beaucoup plus tôt. Nous proposons une explication très différente et plus satisfaisante : un gouvernement fort utilisa tous ses pouvoirs exécutifs pour opérer une révolution radicale, irréversible, de haut en bas et donc quasi-autoritariste. Il n'avait assurément aucun mandat électoral pour choisir cette voie. Dans une très large mesure, le Congrès a cédé au président son pouvoir sur la législation et sur la juridiction. Une brèche avait été ouverte, mais le pouvoir concentré du Président, qui agit vite et énergiquement, l'a emporté. Il concentrait tout le pouvoir politique entre ses mains pour faire avancer les réformes fondamentales sur tous les fronts. Pourtant, des questions très importantes restent sans réponse. Pourquoi n'y a-t-il pas eu de résistance ou pas plus de résistance, surtout de la part des milieux d'affaires précédemment protégés et subventionnés ? Pourquoi cette absence de résistance de la part des anciens « privilégiés », comme les syndicats ou les fonctionnaires ? Pourquoi cette opération était-elle crédible pour commencer ? La plupart des réponses à ces questions apparaîtront sous la rubrique « engagement », qui examinera les contrepoids à un pouvoir présidentiel très personnel et concentré.

La restauration de l'État

Canitrot et Sigal (1994, p. 107) soulignent un aspect largement négligé de la puissance de l'État. « ... Le problème le plus pressant de la décennie (80) était moins la démocratisation du régime politique que la reconstruction d'un État dévasté ». Dans le creux historique qui a suivi la défaite de la guerre des Malouines en 1982, l'État manquait non seulement de légitimité face à « une méfiance généralisée à l'égard de ses capacités » (p. 109) mais aussi d'autonomie vis-à-vis des groupes de pression à la recherche de rentes, comme les militaires, les syndicats ou d'autres groupes professionnels. En fin de compte, le manque d'autonomie met en question la souveraineté-même de l'État. Indépendamment des restrictions ou du pouvoir du gouvernement (président), l'État avait perdu la capacité d'agir comme un État, il avait

perdu son monopole du pouvoir coercitif. L'État était réellement très faible sous le gouvernement Alfonsín. Contrairement aux épisodes d'inflation antérieurs, il se heurtait à l'hyperinflation et à la faillite, qui imposaient de le reconstruire sur de nouvelles bases (pp. 114–115).

Menem y est parvenu d'abord par la force de sa volonté, mais aussi en concentrant le pouvoir de l'État au sein de l'exécutif. En reprenant le contrôle de la monnaie au moyen du Plan de convertibilité et à travers la relative autonomie de la politique monétaire sous Domingo Cavallo et d'autres technocrates modernes, il a également rétabli l'autorité de l'État. Sans doute Alfonsín avait-il accédé au pouvoir avec une légitimité plus démocratique et davantage de crédibilité politique en fondant son mandat sur des principes démocratiques et sur les droits humains, mais Menem avait fait campagne sur un slogan de meneur (« Suivez-moi »). Son gouvernement a rapidement renforcé la capacité de l'État à taxer sa population plus systématiquement et en même temps à contrôler le pouvoir militaire.

Ainsi, une personnalité de meneur, la crédibilité de son gouvernement et la restauration de l'État ont donné à Menem la force — notamment — de définir des institutions économiques saines et de les faire respecter. L'inefficience institutionnelle fut bien moindre dans la première moitié des années 90. Pourtant, son second mandat a été l'occasion d'un retour en arrière partiel sur la restauration de l'État et d'une perte de crédibilité personnelle lorsqu'il a acheté le soutien du secteur privé par des procédures très douteuses pour privatiser sans cadre réglementaire solide (Gerchunoff et Torre, 1998). De même, il a échangé des faveurs budgétaires contre le soutien politique des provinces. Ce furent les germes non négligeables d'une corruption généralisée, qui allait devenir le trait distinctif du gouvernement Menem. Conséquence, la capacité administrative a été affaiblie et la qualité institutionnelle a recommencé à s'éroder.

Mécanismes d'engagement

Engagement et démocratie

Tout comme le Chili quelques années auparavant, l'Argentine de la première moitié des années 90 semblait avoir trouvé un consensus politique autour du nouveau modèle socio-économique. Et là est le paradoxe : plus les conditions politiques s'approchent de celles des démocraties constitutionnelles et représentatives et plus le consensus social fait son chemin au sein de la population, moins la concentration du pouvoir au sommet et le rôle fort du leadership individuel semblent légitimes. Dès lors que l'urgence absolue est passée, que l'autorité de l'État est rétablie et qu'un nouveau consensus sur les objectifs et instruments de l'action publique est réuni, la puissance de l'État doit davantage s'appuyer sur la participation démocratique et davantage se concentrer sur la représentation proportionnelle que sur le pouvoir discrétionnaire de l'exécutif.

Canitrot et Sigal (1994, p. 139) l'expriment avec beaucoup de justesse et de mesure :

« Les relations entre démocratie et réforme économique sont très indéterminées et, considérées comme un processus dynamique, elles peuvent suivre différentes phases. Il est indéniable que certaines situations exigent le transfert des décisions au gouvernement, et en particulier au pouvoir exécutif, mais la concentration excessive du pouvoir décisionnaire sur ce pouvoir exécutif ne crée pas les conditions idéales pour le fonctionnement de la démocratie. »

Engagement de l'État en Argentine

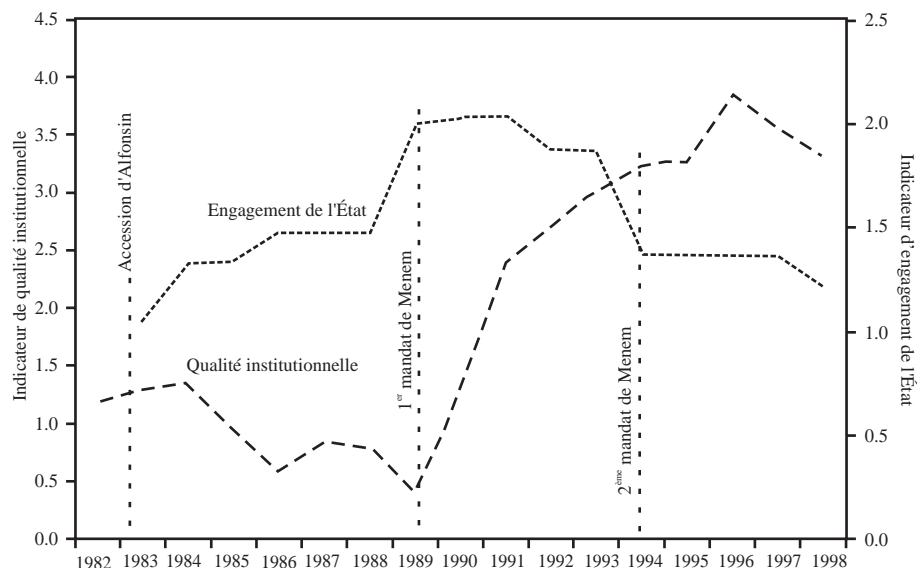
L'indicateur de l'engagement de l'État utilisé ici est la moyenne pondérée en composantes principales de neuf variables différentes : tout d'abord six indicateurs de contrôle de l'autorité politique extraits des données *Polity III* (Jagers et Gurr, 1996) — ce sont la régulation et la compétitivité du recrutement de l'exécutif, le degré de monocratie, les contraintes posées au chef de l'exécutif et la régulation et la compétitivité de la participation politique. Deuxièmement, deux indicateurs de *Freedom House* qui mesurent la qualité des droits politiques et des libertés civiles, à savoir le degré auquel la population peut participer au processus politique et la liberté de forger des points de vue, des institutions et une autonomie personnelle extérieurs à l'État. Troisièmement, une variable muette élimine la possibilité pour le dirigeant au pouvoir d'être réélu.

La figure 7.4 représente l'évolution de l'engagement de l'État et de la qualité institutionnelle. On constate que l'engagement de l'État est resté très stable sous le gouvernement Alfonsín et qu'il s'est remarquablement amélioré au début du premier mandat de Menem en 1989. Cette amélioration est essentiellement due à l'objectif (caché) de servir un deuxième mandat ainsi qu'à une nouvelle amélioration des droits politiques et des libertés civiles individuels. La situation a radicalement changé lorsque Menem a vu ses perspectives d'un troisième mandat grandement réduites. En conséquence, le pouvoir discrétionnaire du gouvernement, l'extorsion pratiquée par les dirigeants politiques, l'indifférence flagrante à la corruption des fonctionnaires, le « noyautage » du Sénat argentin par le parti au pouvoir et une campagne publique de Menem contre les procureurs indépendants ont tous contribué à dégrader le niveau d'engagement et la qualité institutionnelle.

Auto-engagement par élimination du pouvoir discrétionnaire sur la politique monétaire

Le Plan de convertibilité de 1990 n'avait pas pour seul objectif d'éliminer l'inflation et ne peut être interprété seulement comme un programme de stabilisation de plus. En réalité, il s'agissait bien d'une révolution institutionnelle, au même titre que la privatisation, la réforme des échanges ou la déréglementation. « Le Plan, instauré par une loi du Congrès, éliminait le pouvoir de discrétion du gouvernement sur la

Figure 7.4. Engagement de l'État et qualité institutionnelle en Argentine, 1982-98



Sources: L'indicateur de l'engagement de l'État (axe de droite) est une moyenne pondérée en composantes principales de la régulation et de la compétitivité du recrutement de l'exécutif, du degré de monocratie, des contraintes posées au chef de l'exécutif et de la régulation et de la compétitivité de la participation politique (toutes de Jaggers et Gurr, 1996), de la qualité des droits politiques et des libertés civiles (*Freedom House*), et une variable muette concernant la possibilité pour le dirigeant au pouvoir d'être réélu ; l'indicateur de la qualité institutionnelle (axe de gauche) est extrait de la Figure 7.2.

politique monétaire et sur la politique de change. Il revenait à placer l'Argentine sous étalon-or et à limiter le rôle de la banque centrale à celui d'un conseil monétaire » (Gerchunoff et Torre, 1998, p. 127). La boucle était bouclée. Soixante ans plus tôt, Prebisch avait organisé l'abandon de l'étalon-or dans un scénario déflationniste et introduit ainsi l'expansion monétaire discrétionnaire. Les épisodes d'hyperinflation de 1989 et 1990, venus après une longue série de périodes d'inflation récurrentes, ont rétabli un engagement total. Face à la crise « Caipirinha », le gouvernement argentin a fait un nouveau pas décisif en lançant l'idée d'une dollarisation complète de l'économie. La crédibilité d'un conseil monétaire a des limites qui ont été rudement mises à l'épreuve après la dévaluation brésilienne. Le prix de ce déficit de crédibilité est apparu dans les différentiels de taux d'intérêt entre les dépôts en dollars et en pesos argentins. Pour contrer ces doutes, le gouvernement a « signalé » qu'il préférerait aller en sens opposé, la dévaluation. Dans ce contexte, l'idée du conseil monétaire se concevait très bien, même si la proposition avait par ailleurs de nombreux coûts, purement économiques.

Cette étude a déjà évoqué le rôle crucial de l'information pour la responsabilité du gouvernement face à ses citoyens. Ceux-ci doivent être informés du comportement de l'État pour pouvoir sanctionner une éventuelle violation des droits individuels de propriété et des droits contractuels par la « défection » ou la « prise de parole ». Comme souvent les citoyens ne peuvent pas directement observer leurs droits de propriété ou leurs droits contractuels (par exemple, lorsque la corruption des fonctionnaires enfonce leurs droits de propriété sur les actifs de l'État), les médias jouent un rôle important en diffusant ce type d'information. Dans un monde où l'acquisition d'informations est coûteuse, les citoyens pourraient rationnellement choisir d'être imparfaitement informés des actions de l'État. L'État peut agir sur le degré d'asymétrie d'information entre lui-même et ses citoyens. Il peut restreindre la liberté d'information des médias, par la censure. Cela accroît les coûts d'information des citoyens, réduit leur demande d'information, augmente le pouvoir discrétionnaire de l'État, affaiblit l'engagement de l'État envers la création et la mise en oeuvre d'institutions efficaces et dégrade ainsi la qualité des institutions.

Par rapport à l'époque du pouvoir militaire, où la censure de la presse était presque totale, la situation s'est remarquablement améliorée, puis s'est à nouveau dégradée. Les journalistes étaient harcelés, menacés, censurés, détenus et licenciés pour étouffer la liberté d'expression. D'après *Freedom House* (1999, p. 10), les médias imprimés et radiodiffusés ne jouissent que d'une liberté partielle en Argentine, ils sont un peu plus libres qu'au Paraguay, mais nettement moins que dans d'autres pays voisins comme la Bolivie, le Brésil, le Chili et l'Uruguay.

La création d'un conseil monétaire a aussi instauré la transparence. La quasi-dollarisation du système monétaire a été aisément observable. La banque centrale devait non seulement changer librement tous les pesos en dollars à un taux de 1 pour 1, mais elle devait aussi garder suffisamment de dollars en réserve pour rembourser à tout moment tous les pesos en circulation. Le montant de ces réserves devait être publié chaque jour. Il était impossible de tricher ; on pouvait constater et tester la convertibilité à tout moment. En général, seuls les tout petits pays comme Hong Kong ou certains États baltes envisagent une solution aussi extrême au problème de crédibilité. Si l'on tient compte de l'historique catastrophique de l'Argentine et de la menace d'hyperinflation qui persistait même sous Menem, cette mesure audacieuse était une bonne mesure pour la crédibilité politique, mais le renoncement à la politique monétaire engendrait de nouveaux risques, tels que les chocs externes comme la crise « tequila » ou l'effet « caipirinha ». En dépit de ses inconvénients évidents, à savoir les pressions déflationnistes sur la structure des prix et des salaires, la convertibilité resta fort prisée en Argentine. Le moindre relâchement de ses règles aurait paru annoncer le début d'une érosion de la crédibilité. Hormis la transparence qu'elle instaurait, la convertibilité disciplinait indirectement la politique budgétaire et a limité un certain temps les déficits de la balance des paiements.

Privatisation

La privatisation peut obéir à un objectif d'efficience et à un besoin de liquidités pour l'État. Du point de vue de l'économie politique, elle a joué un rôle plus fondamental en Argentine. D'une part, elle a asséché le marécage dans lequel la recherche de rentes s'était épanouie. D'autre part, elle a acheté la résistance des entreprises privées contre la déréglementation et la libéralisation. Le gouvernement proposait un marché aux milieux d'affaires — soutenir la potion amère qu'était la stratégie axée sur le marché, adoucie par des conditions favorables dans les programmes de privatisation. La privatisation des autoroutes fait partie des actions quasiment corrompues souvent citées en privé. D'aucuns estiment que la corruption en matière de privatisation est fondamentalement une affaire ponctuelle, mais ce n'est qu'à moitié vrai. Des réglementations publiques insuffisantes peuvent conduire à la renégociation des contrats de privatisation, avec des résultats parfois douteux. Peut-être l'Argentine n'avait-elle d'autre choix que de privatiser par des procédures extrêmement rapides et assez « sales », mais la contrepartie, un cadre réglementaire solide, n'a pas été mise en place. Cela dit, la privatisation a grandement aidé à instaurer une pensée ferme en Argentine. Les services publics du secteur nationalisé avaient été si catastrophiques au plan de l'honnêteté et de la qualité qu'en dépit d'un système réglementaire inadapté, la qualité des services a beaucoup progressé et même de façon spectaculaire dans certains domaines. Le téléphone a sans doute servi à briser la glace. La privatisation modifie les incitations et l'équilibre des pouvoirs, ce qui à son tour change les mentalités. La propriété privée et la concurrence sont les meilleurs garants des services publics. L'idée du service à la clientèle est relativement nouvelle en Argentine, mais elle semble avoir surpassé les normes habituelles en Europe occidentale.

Conclusions

En Argentine, une combinaison d'hyper-présidentialisme constitutionnel et de leadership personnel a clairement permis à un État affermi d'imposer des réformes radicales de l'économie et de l'État, d'une ampleur et d'une rapidité sans précédent dans l'histoire. La faiblesse des groupes d'opposition réels ou potentiels a conforté la puissance du gouvernement. Le parti radical avait été totalement discrédité par l'hyperinflation, les élections perdues et la « capitulation » d'Alfonsín cinq mois avant l'échéance de son mandat présidentiel. L'affiliation traditionnelle des syndicats au péronisme a grandement diminué leur opposition. La population s'est montrée prête à supporter les importants coûts d'ajustement et à renoncer aux types de palliatifs à court terme qui avaient prouvé leur absence de viabilité en de si nombreuses occasions.

L'engagement de l'État était une autre affaire. Au début, il existait à peine et cela a conduit à des mesures arbitraires dommageables, comme la confiscation, en 1991, de tous les dépôts privés en dollars contre des obligations souveraines libellées en dollars. Le Plan de convertibilité de Cavallo a supprimé tout pouvoir sur la politique monétaire d'un seul trait de plume et a considérablement réduit le pouvoir

discrétionnaire en matière budgétaire. En ouvrant la balance des paiements courants et le compte de capital, il a mis l'économie argentine en pilotage automatique. Le renoncement à la taxe d'inflation et la privatisation des services publics inefficaces ont été des mesures très populaires bien que l'ajustement microéconomique soit intervenu dans des conditions quasi-déflationnistes et ait imposé des épreuves à la classe moyenne.

Le système politique de l'Argentine est resté sujet à des revirements surprenants car il était confronté au risque continu d'un hyper-présidentialisme écrasant l'autorité de la loi d'un côté et les contrepouvoirs de l'autre. La puissance du gouvernement reposait en grande partie sur Menem, qui n'est pas exempt de corruption et de violence dans son cercle intime ; son fils est décédé dans un accident dont beaucoup pensent qu'il n'était pas accidentel. La corruption de style argentin dépasse la « taxe sur les transactions » ; c'est une méga-corruption, au plus haut de la pyramide politique. D'incroyables ventes d'armes par des généraux ou des cadeaux colossaux lors de la privatisation sont restés chose courante et « proches » de l'homme fort lui-même. Il restait à voir comment le nouveau président, Fernando de la Rúa issu du parti d'opposition, pourrait éradiquer cette corruption de haut en bas comme le promettait sa campagne électorale. Celui-ci a finalement échoué dans cette tâche, avant d'être emporté par la crise politico-financière qui allait mettre également un terme, au bout du compte, à la parité peso-dollar, précipitant le peso dans une forte dévaluation.

Les institutions économiques argentines de la fin des années 90 se portaient nettement mieux que dix ans auparavant, même si leur qualité s'était dégradée dans les dernières années du mandat de Menem, dégradation principalement liée aux fortes insuffisances qui subsistaient dans les institutions politiques. Le risque à moyen terme résidait moins dans le vieux spectre du populisme péroniste ponctué de coups d'État militaires et de gouvernements *de facto*, que dans le pourrissement politique progressif du système Menem suscité par les pressions déflationnistes, la résurgence des tensions sociales et l'absence de démocratie réellement participative. On peut dire avec assurance que le gouvernement Menem a fait de grands progrès sur la voie de la fortification de l'État — mais davantage en instaurant des règles qu'en les faisant respecter ; la corruption s'accompagnait encore d'une forte dose d'arbitraire. Le plus grand péril concernait ainsi l'engagement de l'État, surtout les restrictions constructives à son comportement. Du fait du régime monétaire et du régime des échanges, les contraintes strictement économiques étaient très fortes. L'engagement de l'État à l'égard des contraintes constitutionnelles et de la participation démocratique était plus incertain.

Post-scriptum : deux ans plus tard

Ce chapitre était pratiquement achevé au moment de la transition de Menem à de la Rúa. Ses conclusions gardent leur validité d'ensemble, mais son point de vue sur les développements possibles, jugé excessivement noir et pessimiste à l'époque où nous écrivions, s'est avéré encore trop optimiste. Les causes principales de la très

malheureuse dégradation d'une situation laissant à désirer à une situation catastrophique étaient prévues. D'une part, l'engagement était plus apparent que réel et, d'autre part, le système monétaire, tel qu'il était organisé avec un conseil monétaire, n'était pas cohérent avec les fondamentaux économiques et manquait d'une stratégie de sortie en cas de chocs exogènes. Or, ces chocs étaient inévitables. Ils se sont produits lorsque le dollar a commencé à grimper et que le Brésil a dévalué de 40 pour cent. Cette dévaluation a fait le lit d'une phase déflationniste et d'un net déclin de l'économie réelle. Elle n'était pas politiquement soutenable, et même l'architecte du miracle du début des années 90, Domingo Cavallo, n'a pu surmonter la crise. Les conditions politiques étaient totalement différentes de celles qui prévalaient dix ans auparavant et se sont avérées décisives. L'Argentine de 2002 semblait de nouveau dans la tourmente économique.

Notes

1. Ce chapitre est une version abrégée de Borner et Kobler (2002). Nous remercions Kluwer Academic Publishers pour l'autorisation de reproduire.
2. Voir Gerchunoff et Torre (1998) pour un résumé particulièrement exhaustif en anglais. Palermo et Novaro (1996) présentent le cas du « menemisme » dans une perspective historique et de sciences politiques générales (en espagnol).
3. Voir aussi Borner *et al.* (1997) et Kobler (2000).
4. Pour reprendre l'expression de Sturzenegger et Tommasi (1998: 1) : « Le péronisme a été virtuellement synonyme de populisme et de protectionnisme ».
5. Treize grèves générales ont été organisées sous Alfonsín.

Conclusions

Les stratégies de développement des 50 dernières années ont connu un succès assez limité, comme l'affirme Easterly (2001) dans son remarquable bilan des politiques conduites sur cette période. Ni les transferts de capitaux, ni les politiques macroéconomiques n'ont pu réussir à elles seules. Easterly pense que la raison principale en est que les personnes — hommes politiques et participants du marché — réagissent aux incitations. Leur donner de l'argent ne suffira pas s'ils n'ont pas de raison de l'employer de manière productive. La stabilisation économique est importante mais non suffisante pour encourager l'investissement et les échanges, alors qu'on ne peut se passer d'institutions stables qui protègent les droits de propriété et empêchent à la fois les abus de pouvoir et les revirements irresponsables de politiques.

Cette étude s'est efforcée de déterminer ce que sont de bonnes institutions économiques et la manière de les instaurer et de les maintenir. Après avoir présenté un panorama des travaux sur les droits de propriété, qui ont longtemps soutenu que la sécurité des droits de propriété est une condition préalable au développement économique, elle a confirmé cet argument dans une série de régressions de croissance qui ont constaté que diverses variables représentatives des droits de propriété — telles que l'absence de menace d'expropriation, un faible risque de défaillance de l'État ou une faible prime de marché noir — sont positivement corrélées avec la croissance. Elle est ensuite allée un peu plus loin pour recenser les déterminants de la qualité institutionnelle en partant de la théorie du libéralisme politique. Dans la pensée libérale (britannique), l'importance des limites posées au pouvoir de l'État — c'est-à-dire aux politiciens et à la bureaucratie — est reconnue depuis longtemps dans l'accent mis sur « l'autorité de la loi ». Les freins et contrepoids aux abus de pouvoir sont le contrôle exercé par des processus de décision démocratiques, la séparation des pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire, la liberté de la presse (dans le rôle du quatrième pouvoir) et la séparation régionale des pouvoirs pour les États fédéraux.

Cela étant, il ne suffit pas qu'un État ait des limites pour qu'il protège les droits de propriété et favorise le développement. Certaines activités publiques sont essentielles. L'État doit fournir l'infrastructure, les soins de santé, l'éducation, etc. Il doit aussi protéger les droits de propriété et les institutions politiques des exigences de groupes

d'intérêts particuliers. Il a pour cela besoin de ressources, levées de la manière la moins génératrice de distorsions possible. Il a enfin besoin d'une fonction publique capable et dévouée au bien commun et non à la poursuite de ses objectifs privés. De ce fait, l'État doit non seulement être délimité, il doit aussi être fort.

Afin de valider ces arguments, nous avons construit des indicateurs de la qualité des institutions économiques, des limites de l'État (les « contraintes posées à l'État », c'est-à-dire son engagement) et de sa puissance. Cette étude a confirmé les effets attendus dans les régressions internationales. Premièrement, de meilleures institutions économiques conduisent effectivement à des taux de croissance plus élevés, même lorsque d'autres variables institutionnelles sont incluses dans les régressions, telles que les mesures des mécanismes de contrôle démocratique et de stabilité politique. Deuxièmement, les mécanismes de contrôle démocratique sont d'importants déterminants de la qualité des institutions économiques. Par conséquent, un État circonscrit — limité par des mécanismes de contrôle démocratique — est plus apte à protéger les droits de propriété. Ce résultat crucial aide également à résoudre un ancien débat sur le rôle de la démocratie dans le développement. La démocratie n'a pas d'influence directe sur les taux de croissance, mais les droits de propriété sont mieux protégés dans les États démocratiques. Notons cependant que la démocratie ne se limite pas à l'organisation d'élections périodiques, elle couvre aussi l'équilibre des pouvoirs imaginé par le libéralisme classique. Il est certain qu'on a pu assister à un développement économique réussi sous des régimes autoritaires dépourvus des mécanismes de contrôle dont nous avons constaté ici l'importance. C'est le cas du Chili, de la Chine et des dragons de l'Asie de l'Est. Il existe des droits de propriété sûrs sous les régimes autoritaires, mais ces régimes sont en moyenne moins enclins à les protéger systématiquement. Ils ne représentent aucune autre protection que les engagements souvent éphémères de leurs dirigeants. Ils sont plus enclins à l'arbitraire, sans mentionner d'autres défaillances comme la violation des droits humains.

L'étude a également effectué un examen assez approfondi de l'Argentine des années 90 sous la présidence de Carlos Menem, un cas qui révèle une forte amélioration des droits de propriété sous un régime formellement démocratique, doté d'un président fort. Par son engagement personnel et avec l'aide d'une solide équipe de conseillers, Menem a pu orchestrer un redressement spectaculaire après de longues années de crise économique. Le renoncement à une politique monétaire autonome par la création d'un conseil monétaire a facilité ce redressement, mais il n'y avait pas de contrôle similaire sur le front budgétaire. De plus, l'enrichissement personnel de ses membres et d'autres formes de corruption ont jeté un discrédit croissant sur le régime. Outre la perte de crédibilité qu'ils ont provoquée, ces abus ont rendu de plus en plus délicate toute justification de la maîtrise des dépenses de l'État par la nécessité de sacrifices à consentir. Le conflit entre une politique monétaire complètement rigide et une politique budgétaire laxiste a finalement mené à une dramatique catastrophe politique et économique.

Le cas de l'Argentine nous amène à deux conclusions. Premièrement, les politiques macroéconomiques, monétaire et budgétaire, étaient assurément incompatibles. Comme dans bien d'autres circonstances passées, croire dans le comportement rationnel des dirigeants — en tenant compte des contraintes sur le front monétaire — était une erreur. L'État avait encore trop le pouvoir de faire ce qu'il ne fallait pas faire. Ensuite, l'autre échec a été l'absence d'institutions politiques fortes — par opposition à une direction politique forte — capables de survivre aux changements de dirigeants ou de perspectives politiques. La concentration des pouvoirs que Carlos Menem avait employée avec tant de maestria lors de son premier mandat a abouti à une situation quasi-dictatoriale et à une impasse politique dans le deuxième mandat, qui a culminé dans le chaos de l'après-Menem.

La confirmation la plus visible de l'insécurité des droits de propriété a été apportée après la fin de la présidence de Menem. Le plafonnement des retraits sur les comptes épargne et la dévaluation de la dette due à l'abandon de la parité avec le dollar ont en fait constitué une expropriation partielle des épargnants et des détenteurs d'obligations. Que le gouvernement au pouvoir ait pu le faire montre la faiblesse réelle des limites posées aux actions de l'État. Ainsi, l'amélioration initiale et spectaculaire des institutions économiques pouvait être arbitrairement annulée — et l'a été par la suite. On peut difficilement concevoir une illustration plus spectaculaire de la nécessité de circonscrire le pouvoir de l'État.

Cet exemple montre aussi que compter exclusivement sur les politiques pour la qualité des institutions économiques peut être une erreur. Il est clair qu'elles sont une condition préalable importante de la croissance économique, mais elles ne sont pas suffisantes. Les institutions elles-mêmes doivent être protégées par un État fort et circonscrit. De ce fait, il est vital de se doter d'institutions politiques appropriées, afin de préserver les réalisations sur le front économique des abus et des erreurs de la part de dirigeants, nouveaux ou en place. S'en remettre à un dirigeant fort n'est pas la même chose que se doter d'institutions fortes et suffit rarement à protéger les réussites à court terme de l'érosion. Cela engendre en fait le risque de retomber dans le caudillismo qui a marqué les 200 ans d'indépendance de l'Amérique latine.

L'espoir que la réussite économique créera les conditions de droits de propriété sûrs et d'institutions politiques stables ne date pas d'aujourd'hui. A la fin du XIXe siècle, on pensait que le développement des liens commerciaux entre les grandes puissances rendrait une nouvelle guerre trop coûteuse et donc impossible. Les deux guerres mondiales se sont pourtant produites et ont anéanti ces espoirs. En Argentine, la stabilité et la réussite nouvelles n'étaient pas réellement enracinées dans des institutions politiques plus sûres et ne suffisaient donc pas à amender les mauvaises anciennes habitudes des politiciens. Un tel scénario peut-il se produire ailleurs ? On pense bien sûr à la Chine, dont la formidable réussite économique ne repose que très peu sur les institutions politiques nationales. On ne peut qu'espérer que la Chine suive l'exemple des autres dragons est-asiatiques et non celui de l'Argentine. Dans ces pays, la libéralisation économique a été suivie d'une libéralisation politique et d'un renforcement

des institutions démocratiques. Tant que la Chine ne leur emboîte pas le pas, ses réussites économiques restent fragiles. Des institutions politiques limitant de manière décisive le pouvoir des politiciens et de la bureaucratie doivent être mises en place.

La puissance de l'État est un peu plus difficile à conceptualiser et à transformer en recommandations applicables à l'action des pouvoirs publics. Un État doit avoir la capacité de collecter — avec le moins de distorsions possibles — les recettes nécessaires pour financer l'infrastructure, la santé et les services d'éducation, tous bénéfiques au développement et à la croissance. La littérature consacrée aux finances publiques nous apprend que des impôts administrativement faciles à lever ne sont pas nécessairement moins générateurs de distorsions. Les droits de douane et l'impôt encore plus aisé, préféré des États faibles, la taxe d'inflation, viennent à l'esprit. Faire fonctionner la planche à billets a toujours été la solution la plus facile pour sortir d'une impasse budgétaire, mais aussi la plus dommageable en termes de coûts économiques. De ce fait, il est capital de se doter d'une fonction publique non seulement honnête, mais qui ait aussi la capacité d'effectuer des tâches compliquées comme lever suffisamment de recettes à partir des impôts directs. Une fonction publique capable et bien formée est aussi moins vulnérable aux tentations de ses fonctions.

Cette étude conclut — comme bien d'autres avant elle — que la politique de développement doit davantage prêter attention aux conditions institutionnelles de la croissance plutôt qu'à ses aspects pratiques. Elle a déterminé ce que les auteurs pensent être les facteurs institutionnels cruciaux de la réussite économique. Elle a élaboré plusieurs indicateurs utiles pour suivre le développement effectif d'un pays. Les auteurs espèrent que ces deux aspects seront utiles au travail sur l'élaboration des politiques.

Annexe : sources des données

Les données relatives au PIB, au PIB initial, à l'investissement, aux excédents budgétaires, à la croissance dans les pays voisins et aux divisions ethniques sont toutes extraites de Easterly et Levine (1997). Ces données proviennent à l'origine de diverses sources.

Institutions économiques : les données relatives à la prime du marché noir sont issues du *Picks Currency Yearbook*. Les données afférentes à la dépréciation monétaire et à l'argent protégé par contrat (la part de M_2 dans les avoirs monétaires) ont été calculées par les auteurs à partir de l'*International Financial Statistics* du FMI. Les données relatives à la création et à l'exécution des institutions sont extraites de Knack et Keefer (1995) (source originale : *International Country Risk Guide*). Les données relatives au risque de défaillance viennent de *Institutional Investor*.

Stabilité politique : les données couvrent 1) le nombre d'assassinats pour mille habitants, 2) les remaniements majeurs de gouvernement, 3) les changements majeurs de la Constitution, 4) les crises majeures de gouvernement, 5) le nombre de changement extra-constitutionnels ou imposés au sein de l'élite gouvernementale et/ou son contrôle effectif de la structure des pouvoirs de la nation (« coups d'État »), 6) tout changement illégal ou imposé dans l'élite gouvernementale, et toute tentative de changement de ce type, ou toute rébellion armée aboutie ou non, dont l'objectif est l'indépendance à l'égard de l'administration centrale (« révolutions »), 7) toute élimination systématique par emprisonnement ou exécution de l'opposition politique dans les rangs du régime ou de l'opposition (« purges »), ainsi que les variables muettes correspondant aux pays 8) avec épisodes de nature génocide ayant fait des victimes politiques ou des victimes civiles et politiques, 9) avec guerre et 10) avec guerre civile sur le territoire national. Toutes les données sont extraites de Easterly et Levine (1997) et proviennent à l'origine des archives d'Arthur Banks.

Démocratie : indice de Jaggers et Gurr (1996).

Puissance : les données relatives aux recettes de l'État et aux impôts directs, toutes deux en pourcentage du PIB, sont extraites de Easterly et Rebelo (1993), provenant à l'origine de *Government Finance Statistics* du FMI (lignes 181 et 181a).

Engagement : les données couvrent la régulation, la compétitivité et l'ouverture du recrutement de l'exécutif, le degré de monocratie, les contraintes pesant sur le chef de l'exécutif et la régulation et la compétitivité de la participation politique. Source : Jaggers and Gurr (1996).

Liberté de la presse : composantes principales de six indicateurs fournis par Humana (1986).

Ouverture : données afférentes à l'ouverture à la migration extraites de Humana (1986).

Gini : données relatives à la répartition du revenu extraites de Deininger et Squire (1996).

Tradition juridique et religion : données de La Porta *et al.* (1997, 1999).

Bibliographie

- AGHION, P. et P. HOWITT (1997), *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, Cambridge.
- ALCHIAN, A.A. et H. DEMSETZ (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, 62, 777–795.
- ALESINA, A., S. ÖZLER, N. ROUBINI et P. SWAGEL (1996), "Political Instability and Economic Growth", *Journal of Economic Growth*, 1, 189–211.
- ALESINA, A. et R. PEROTTI (1994), "The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Literature", *The World Bank Economic Review*, 8, 351–71.
- ALESINA, A. et R. PEROTTI (1996), "Income Distribution, Political Instability, and Investment", *European Economic Review*, 40, 1203–28.
- BANQUE MONDIALE (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, New York.
- BARDHAN, P. (1991), "On the Concept of Power in Economics", *Economics and Politics*, 3, 265–277.
- BARDHAN, P. (1993), "Symposium on Democracy and Development", *Journal of Economic Perspectives*, 7, 45–49.
- BARRO, R.J. (1991), "Economic Growth in a Cross-section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, 106, 407–44.
- BARRO, R.J. (1996), "Democracy and Growth", *Journal of Economic Growth*, 1, 1–27.
- BARRO, R.J. (1997), *Determinants of Economic Growth. A Cross-Country Empirical Study*, MIT Press, Cambridge.
- BARRO, R.J. et X. SALA-I-MARTIN (1992), "Convergence", *Journal of Political Economy*, 100, 223–251.
- BARZEL, Y. (1989), *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge.
- BATES, R.H. (1995), "Social Dilemmas and Rational Individuals: An Assessment of the New Institutionalism", in J. HARRISS, J. HUNTER et C.M. LEWIS (dir. pub.) (1995), 27–48.
- BAUMOL, W.J. (1986), "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show", *American Economic Review*, 75, 1072–1085.

- BAUMOL, W.J., S.A. BATEY BLACKMAN et E.N. WOLFF (1992), *Productivity and American Leadership: The Long View*, MIT Press, Cambridge.
- BECKER, G.S. (1975), *Human Capital, A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Columbia University Press, New York.
- BIENEN, H. et N. VAN DER WALLE (1991), *Of Time and Power: Leadership Duration in the Modern World*, Stanford University Press, Stanford.
- BORNER, S., A. BRUNETTI et B. WEDER (1995), *Political Credibility and Economic Development*, Macmillan, Londres.
- BORNER, S. et M. KOBLER (2002), “Strength and Commitment of the State: It Takes Two to Tango”, *Public Choice*.
- BORNER, S., M. KOBLER et C. WINIKER (1997), “Institutional Uncertainty and Economic Growth in the Baltics”, *Baltic Journal of Economics*, 1, 27–58.
- BOULDING, K.E. (1950), *Reconstruction in Economics*, Wiley, New York.
- BRENNAN, G. et J.M. BUCHANAN (1985), *The Reason of Rules – Constitutional Political Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- BREWER, J. (1988), *The Sinews of Power*, Knopf, New York.
- BRUNETTI, A. (1997), *Politics and Economic Growth: A Cross-country Data Perspective*, OCDE, Paris.
- BRUNETTI, A. et B. WEDER (2001), “Openness and Government Quality”, in B. WEDER (dir. pub.), *Five Essays on Economic Causes of Corruption*. Universität Basel: WWZ Forschungsbericht 02/01.
- BRUNETTI, A., et B. WEDER (2002), “Press Freedom and Corruption: A Free Press is Bad News for Corruption”, *Journal of Public Economics*.
- BRUNETTI, A., G. KISUNGO et B. WEDER (1998), “Credibility of Rules and Economic Growth: Evidence from A Worldwide Survey of the Private Sector”, *The World Bank Economic Review*, 12, 353–384.
- BUCHANAN, J.M. (1980), “Rent-Seeking and Profit-Seeking”, in J.M. BUCHANAN, R.D. TOLLISON et G. TULLOCK (dir. pub.), *Towards a Theory of Rent-Seeking Society*. Texas A&M University Press College Station, 3–15.
- CANITROT, A. et S. SIGAL (1994), “Economic Reform, Democracy, and the Crisis of the State in Argentina”, in: J.M. NELSON (dir. pub.), *A Precarious Balance – Democracy and Economic Reform in Latin America*, Berkeley, 95–142, Overseas Development Council, Washington, D.C.
- CASELLI, F., G. ESQUIVEL et F. LEFORT (1996), “Reopening the Convergence Debate: A New Look at Cross-Country Growth Empirics”, *Journal of Economic Growth*, 1, 363–379.
- CHEUNG, S. (1969), *A Theory of Share Tenancy*, University of Chicago Press, Chicago.
- CHONG, A. et C. CALDERÓN (1997), “Institutions and Income Inequality: Cross-Country Empirical Evidence”, IRIS Center, University of Maryland, non publié.

- CHONG, A. et C. CALDERÓN (2000), "Causality and Feedback between Institutional Measures and Economic Growth", *Economics and Politics*, 12.
- CHONG, A. et L. ZANFORLIN (1998), "On the Legal Tradition of Countries and their Institutional Quality", Banque mondiale/Fonds monétaire international, non publié.
- CLAGUE, C. (dir. pub.) (1997), *Institutions and Economic Development*, John Hopkins University Press, Baltimore.
- CLAGUE, C., P. KEEFER, S. KNACK et M. OLSON (1996), "Property and Contract Rights under Democracy and Dictatorship", *Journal of Economic Growth*, 1, 243–76.
- CLAGUE, C., P. KEEFER, S. KNACK et M. OLSON (1999), "Contract–Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance", *Journal of Economic Growth*, 4, 185–211.
- COASE, R.H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, 4, 386–405.
- COLLIER, P. (2000), "Ethnicity, Politics and Economic Performance", *Economics and Politics*, 12.
- CONKLIN, J. (1993), "Crown Debt, Credibility and Mechanisms of Commitment in the Reign of Philip II", Stanford University, ronéo.
- COOTER, R. et T. ULEN (1996), *Law and Economics*, 2^{ème} édition, Addison–Wesley, Reading.
- CUKIERMAN, A., S. EDWARDS et G. TABELLINI (1992), "Seignorage and Political Instability", *American Economic Review*, 82, 537–55.
- DAVIS, L.E. et D.C. NORTH (1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge.
- DEININGER, K. et L. SQUIRE (1996), "Measuring Income Inequality: A New Database", *World Bank Economic Review*, 565–591.
- DE LONG, B. (1988), "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Comment", *American Economic Review*, 76, 1138–1154.
- DE LONG, J.B. et A. SHLEIFER (1993), "Princes and Merchants: Government and City Growth Before the Industrial Revolution", *Journal of Law and Economics*, 36, 671–702.
- DE LONG, B. et L.H. SUMMERS (1991), "Equipment Investment and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 106, 445–502.
- DEMETRIADES, P. et K. LUINTEL (1996), "Financial Development, Economic Growth and Banking Sector Controls: Evidence from Inde", *The Economic Journal*.
- DEMSETZ, H. (1967), "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review Papers and Proceedings*, 57, 347–59.
- DENISON, E. F. (1967), *Why Growth Rates Differ*, The Brookings Institution, Washington D.C.
- DEVARAJAN, S., V. SWAROOP et H.–F. ZOU (1996), "The Composition of Public Expenditure and Economic Growth", *Journal of Monetary Economics*, 37, 313–344.
- DORNBUSCH, S. et S. EDWARDS (dir. pub.) (1991), *Macroeconomic Populism in Latin America*, University of Chicago Press, Chicago.

- DURHAM, J.B. (1999), "Economic Growth and Political Regimes", *Journal of Economic Growth*, 4, 81–111.
- EASTERLY, W. (2001), *The Elusive Quest for Growth*, MIT Press, Cambridge.
- EASTERLY, W. et R. LEVINE (1997), "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions", *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1203–50.
- EASTERLY, W. et S. REBELO (1993), "Fiscal Policy and Economic Growth", *Journal of Monetary Economics*, 32, 417–58.
- EICHENGREEN, B. et P. VAZQUEZ (1995), "Institutions and Economic Growth: Evidence for Postwar Europe", University of Maryland Working Paper, No. 163.
- FATTON, R. (1989), "The State of African Studies and Studies of the African State: The Theoretical Softness of the 'Soft State'", *Journal of Asian and African Studies*, 3–4, 170–187.
- FINER, S. (1997), *The History of Government*, Volumes I–III, Cambridge University Press, Cambridge.
- FISCHER, S. (1993), "The Role of Macroeconomic Factors in Growth", *Journal of Monetary Economics*, 32, 485–512.
- FIRMIN–SELLERS, K. (1995), "The Politics of Property Rights", *American Political Science Review*, 89, 867–81.
- FMI, *Government Finance Statistics*, FMI, Washington, divers numéros.
- FMI, *International Financial Statistics*, FMI, Washington, divers numéros.
- FORBES, K. (2000), "A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth", *American Economic Review*, 90, 869–857.
- FREEDOM HOUSE (diverses années), *Freedom in the World – Political Rights and Civil Liberties*, Freedom House, New York.
- FREEDOM HOUSE (1999), *News of the century – Press Freedom 1999*. Freedom House, New York.
- FUKUYAMA, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, New York.
- FUNKE, N. (1993), "Timing and Sequencing of Reforms: Competing Views on the Role of Credibility", *Kyklos*, 46: 337–362.
- GERCHUNOFF, P. et J.C. TORRE (1998), "Argentina, the Politics of Economic Liberalization", in M. VELLINGA (dir. pub.), *The Changing Role of the State in Latin America*, Westview Press, Boulder, 115–48.
- GERSHENKRON, A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Harvard University Press, Cambridge.
- GREENE, W. (1993), *Econometric Analysis*, Prentice Hall, New Jersey.
- GREIF, A. (1993), "Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders Coalition", *American Economic Review*, 83, 525–548.

- GREIF, A., P. MILGROM et B.R. WEINGAST (1994), "Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild", *Journal of Political Economy*, 102, 745–776.
- GRILICHES, Z. et J. MAIRESSE (1995), "Production Functions: The Search for Identification", NBER Working Paper No. 5067, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- GURR, T. R. (1990), "Polity II: Political Structures and Regime Change, 1800–1986", (ICPSR 9263), Inter–university Consortium for Political and Social Research, Ann Arbor, Michigan.
- GURR, T.R., K. JAGGERS and W.H. MOORE (1989), "Polity II: Political Structures and Regime Change, 1800–1986", (ICPSR 9263), Inter–university Consortium for Political and Social Research, Ann Arbor, Michigan.
- HARRISS, J., J. HUNTER et C.M. LEWIS (dir. pub.) (1995), *The New Institutional Economics and Third World Development*, Routledge, Londres.
- HARSANYI, John C. (1976), "Measurement of Social Power, Opportunity Costs and the Theory of Two–Person Bargaining Games", in [Name of editor?], *Essays on Ethics, Social Behaviour and Scientific Explanation*, D. Reidel Publishing Company, Dordrecht.
- HAYEK, F.A. (1944), *The Road to Serfdom*, G. Routledge and Sons, Londres.
- HAYEK, F.A. (1960), *The Constitution of Liberty*, University of Chicago Press, Chicago.
- HENISZ, W. (2000), "The Institutional Environment for Economic Growth", *Economics and Politics*, 12, 1–31.
- HIRSCHMAN, A.O. (1970), *Exit, Voice, and Loyalty – Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Harvard University Press, Cambridge.
- HOFF, K. et J.E. STIGLITZ (1990), "Imperfect Information and Rural Credit Markets – Puzzles and Policy Perspectives", *World Bank Economic Review*, 4, 329–351.
- HUMANA, C. (1986), *World Human Rights Guide*, The Economist Publications Ltd., Londres.
- Institutional Investor*, divers numéros.
- ISLAM, N. (1995), "Growth Empirics: A Panel Data Approach", *Quarterly Journal of Economics*, 110, 1127–1170.
- JAGGERS, K. et T.R. GURR (1996), "Polity III: Regime Change and Political Authority, 1800–1994", (fichier informatique), 2^{ème} version ICPSR, Inter–university Consortium for Political and Social Research (diffuseur), Ann Arbor, Michigan.
- JOHNSON, S., D. KAUFMANN et A. SHLEIFER (1997), "The Unofficial Economy in Transition", *Brookings Papers on Economic Activity*, 159–240.
- JOSKOW, P.L. (1988), "Asset Specificity and Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4, 95–118.
- KEEFER, P. et S. KNACK (1996), "Political Stability and Economic Stagnation", in S. BORNER et M. PALDAM (dir. pub.), *The Political Dimension of Economic Growth*, MacMillan, Basingstoke.

- KEEFER, P. et S. KNACK (2000), "Polarization, Politics and Property Rights. Links between Inequality and Growth", Banque mondiale, Policy Research Working Paper 2418.
- KING, R.G. et R. LEVINE (1994), "Capital Fundamentalism, Economic Development, and Economic Growth", *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy*, 40, 259–292.
- KNACK, S. et P. KEEFER (1995), "Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests Using Alternative Institutional Measures", *Economics and Politics*, 7, 207–27.
- KOBLER, M. (2000), *Der Staat und die Eigentumsrechte – Institutionelle Qualität und wirtschaftliche Entwicklung*, Mohr Siebeck, Tübingen.
- KORMENDI, R. et P. MEGUIRE (1985), "Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence", *Journal of Monetary Economics*, 16, 141–163.
- KRUEGER, A.O. (1974), "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", *American Economic Review*, 64, 291–303.
- KRUEGER, A.O. (1993), *Political Economy of Policy Reform in Developing Countries*, MIT Press, Cambridge.
- LANDES, D. (1998), *The Wealth and Poverty of Nations*, W.W. Norton, New York.
- LA PORTA, R., F. LOPEZ-DE-SILANES, A. SHLEIFER et R. VISHNY (1997), "Law and Finance", *Journal of Political Economy*, 106, 1113–55.
- LA PORTA, R., F. LOPEZ-DE-SILANES, A. SHLEIFER et R. VISHNY (1999), "The Quality of Government", *Economics and Politics*, 11, 222–279.
- LEVINE, R. et S. ZERVOS (1996), "Stock Market Development and Long-Run Growth", *The World Bank Economic Review*, 10, 323–42.
- LOAYZA, N. et L. PALACIOS (1997), "Economic Reform and Progress in Latin America and the Caribbean", Banque mondiale, Policy Research Working Paper 1829.
- MANKIW, N., D. ROMER et D.N. WEIL (1992), "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 99, 407–37.
- MARGHERITIS, A. (1998), "Reformas económicas y liderazgo presidencial fuerte. Argentina en perspectiva", ronéo.
- MARSH, R.M. (1988), "Sociological Explanations of Economic Growth", *Studies in Comparative International Development*, 23, 41–76.
- MARX, K. (1872/1974), *Das Kapital*, Lawrence and Wishart, Londres.
- MAURO, P. (1995), "Corruption and Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 110, 681–712.
- MCGUIRE, M.C. et M. OLSON, JR (1996), "The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force", *Journal of Economic Literature* 34, 72–96.
- MILGROM, P. et J. ROBERTS (1992), *Economics, Organization and Management*, Prentice Hall International, Londres.
- MINER, J. (1998), "Democracy and Growth: Alternative Approaches", *Journal of Economic Growth*, 3, 241–266.

- MORISSEY, O. (1995), "Political Commitment, Institutional Capacity and Tax Policy Reform in Tanzania", *World Development* 23: 637–49.
- MOSER, P. (2000), *The Political Economy of Democratic Institutions*, Edward Elgar, Cheltenham.
- MUELLER, D.C. (1989), *Public Choice II*, Cambridge University Press, Cambridge.
- MYRDAL, G. (1968), *Asian Drama, An Inquiry into the Poverty of Nations*, Pantheon Books, New York.
- NINO, C. (1996), "Hyperpresidentialism and Constitutional Reform in Argentina", in A. LIJPHART et C. WEISMAN (dir. pub.), *Institutional Design in New Democracies*, 161–74, Boulder, Colorado.
- NORTH, D.C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York.
- NORTH, D.C. (1990a), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- NORTH, D.C. (1990b), "A Transaction Cost Theory of Politics", *Journal of Theoretical Politics*, 2, 355–67.
- NORTH, D.C. (1995), "The New Institutional Economics and Third World Development", in J. HARRISS, J. HUNTER et C.M. LEWIS (dir. pub.), 17–26.
- NORTH, D.C. et R.P. THOMAS (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- NORTH, D.C. et B.R. WEINGAST (1989), "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth–Century England", *Journal of Economic History*, 49, 803–32.
- NOZICK, R. (1974), *Anarchy, State and Utopia*, Basic Books, New York.
- OLSON, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven.
- OLSON, M. (1993), "Dictatorship, Democracy, and Development", *American Political Science Review*, 87, 567–76.
- OSTROM, E. (1990), *Governing the Commons*, Cambridge University Press, Cambridge.
- PALERMO, V. et M. NOVARO (1996), *Politica y poder en el gobierno de Menem*, Flacso, Buenos Aires.
- PELDA, K. (1998), *Offene Grenzen als Schranken für den Staat*, Shaker, Aachen.
- PEROTTI, R. (1996), "Growth, Income Distribution and Democracy: What the Data Say", *Journal of Economic Growth*, 1, 149–187.
- Pick's *Currency Yearbook*, divers numéros.
- POSNER, R. (1975), "The Social Costs of Monopoly and Regulation", *Journal of Political Economy*, 83, 807–27.
- PRZEWORSKI, A. (1995), "Reforming the State: Political Accountability and Economic Intervention", ronéo.
- PUTNAM, R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.

- RICHTER, R. et E. FURUBOTN (1996), *Neue Institutionenökonomik – Eine Einführung und kritische Würdigung*, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.
- RODRIK, D. (1996), “Understanding Economic Policy Reform”, *Journal of Economic Literature*, 34, 9–41.
- RODRIK, D. (1999), “Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses”, *Economics and Politics*, 11, 385–412.
- ROLL, R. et J. TALBOTT (2001), “Why Many Developing Countries Just Aren’t”, *Working Paper*, Anderson School, UCLA.
- ROMER, P. (1986), “Increasing Returns and Long-run Growth”, *Journal of Political Economy*, 94, 1002–1037.
- ROOT, H.L. (1989), “Tying the King’s Hands: Credible Commitment and Royal Fiscal Policy During the Old Regime”, *Rationality and Society*, 1, 240–58.
- ROOT, H.L. et B.R. WEINGAST (1995), “The State’s Role in East Asian Development”, in H.L. ROOT (dir. pub.), *Small Countries, Big Lessons – Governance and the Rise of East Asia*, Oxford University Press, Hong Kong, 139–144.
- ROSENBERG, N. et L.E. BIRDZELL (1986), *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*, Basic Books, New York.
- ROSS, S. (1973), “The Economic Theory of Agency: The Principal’s Problem”, *American Economic Review*, 134, 134–139.
- ROTHSCHILD, M. et J. STIGLITZ (1976), “Equilibrium in Competitive Insurance Markets”, *Quarterly Journal of Economics*, 80, 629–649.
- RUBINSON, R. (1979), “Dependence, Government Revenue, and Economic Growth”, in J.W. MEYER et M.T. HANNAN (dir. pub.), *National Development and the World System: Education, Economic and Political Change, 1950–1970*, University of Chicago Press, Chicago.
- SACHS, J. (1989) “Social Conflict and Populist Policies in Latin America”, *NBER Working Paper* No. 2897, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- SACHS, J. (1996) “Growth in Africa – It Can Be Done”, *The Economist*, 29 juin, 23–25.
- SCULLY, G.W. (1992), *Constitutional Environments and Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton.
- SHIN, G.-W. (1990), “The Military, State Involvement in the Economy, and Economic Growth (1960–1975): A Cross-national Analysis”, *Sociological Perspective*, 33, 219–33.
- SHLEIFER, A. et R.W. VISHNY (1993), “Corruption”, *Quarterly Journal of Economics*, 108, 599–618.
- SMITH, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, sous la direction de Sutherland, Oxford University Press, Oxford, 1993.
- SOLOW, R. (1956), “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65–94.

- SOSKICE, D., R.H. BATES et D. EPSTEIN (1992), "Ambition and Constraint", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 3, 547–60.
- SPENCE, M. (1973), "Job Market Signalling", *Quarterly Journal of Economics*, 87, 355–374.
- STIGLITZ, J.E. (1974), "Incentives and Risk Sharing in Agriculture", *Review of Economic Studies*, 41, 219–255.
- STURZENEGGER, F. et TOMMASI, M. (dir. pub.) (1998), *The Political Economy of Reform*, MIT Press, Cambridge.
- SVENSSON, J. (1998) "Investment, Property Rights and Political Instability – Theory and Evidence", *European Economic Review*, 42.
- TANZI, V. et H. ZEE (1997), "Fiscal Policy and Long-Run Growth", *IMF Staff Papers*, 44, 179–209.
- THEIL, H. (1971), *Principles of Econometrics*, North-Holland Publishing, Amsterdam.
- TOMMASI, M. et A. VELASCO (1996), "Where Are We in the Political Economy of Reform?", *Policy Reform*, 187–238.
- TOYE, J. (1995), "The New Institutional Economics and its Implications for Development Theory", in J. HARRISS, J. HUNTER et C. M. LEWIS (dir. pub.), 49–68.
- UMBECK, J.R. (1981), *A Theory of Property Rights with Applications to the California Gold Rush*, Iowa State University Press, Ames.
- VARIAN, H.R. (1992), *Microeconomics*, 3^{ème} édition, W. W. Norton, New York.
- VOLCKART, O. (1999) "Political Fragmentation and the Emergence of Market Economies: The Case of Germany, 1000–1800 AD", manuscrit, Max Planck Institute for Research into Economic Systems, Jena.
- WADE, R. (1990), *Governing the Market. Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton University Press, Princeton.
- WALLIS, J.J. et D.C. NORTH (1986), "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970", in ENGERMAN, STANLEY L. et ROBERT E. GALLMAN (dir. pub.), *Long-Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, Chicago.
- WARREN, R.P. (1996), *All the King's Men*, Harcourt Brace & Company, San Diego.
- WEBER, M. (1980), *Wirtschaft und Gesellschaft – Grundriss der verstehenden Soziologie*, 5^{ème} édition révisée, sous la direction de J. Winckelmann, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.
- WEBER, B. (1997), *Markets without Law? Theory and Evidence from Russia*, Dissertation, University of St.Gallen.
- WEDER, B. (1999), *Model, Myth, or Miracle? Reassessing the Role of Governments in the East Asian Experience*, United Nations University Press, Tokyo.
- WEEDE, E. (1997), "Income Inequality, Democracy and Growth Reconsidered", *European Journal of Political Economy*, 13, 751–64.
- WEINGAST, B.R. (1993), "Constitutions as Governance Structures: The Political Foundation of Secure Markets", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149, 286–311.
- WERZ, A. (1999), "Gil y Gil – Der Irre von Marbella", *Sport*, 26 janvier, pp. 3–7.

- WILLIAMSON, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Macmillan, New York.
- WING YING TANG, E. et R.A. HEDLEY (1998), “Distributional Coalitions, State Strength, and Economic Growth: Toward A Comprehensive Theory of Economic Development”, *Public Choice*, 96, 295–323.
- WINIKER, Ch. (1998), *Politische Partizipation, institutionelle Effizienz und Wirtschaftswachstum*, Shaker, Aachen.
- YOUNG, A. (1995), “The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Reality of the East Asian Growth Experience”, *Quarterly Journal of Economics*, 110, 641–680.

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(41 2004 01 2 P 1) ISBN 92-64-10644-8 – n° 53358 2004