

## **L'émergence du courant institutionnel en économie du développement**

Durant les années 90, un renouveau dans économie du développement a été constaté. Après une période de doute (suite à l'échec des stratégies de développement et des PAS dans la plupart des PED), les institutions internationales, les recherches académiques et les études empiriques connaissent une nouvelle dynamique. Ainsi, les économistes se sont orienté, à partir des années 1990, à étudier la contribution de nouveaux facteurs, que ceux déjà reconnus (capital, travail, technologie) dans la soutenabilité de la croissance et le niveau de développement. Le principal facteur identifié, à cet égard, était la qualité des institutions. En effet, le rôle des institutions a été considéré par certains économistes, comme un facteur clé de la croissance, notamment ce qui concerne les aspects relatifs à la protection des droits de propriété, respect des contrats, aux structures de réglementation et à l'indépendance des institutions judiciaires. Dans le sens ou, les normes de conduite explicites et implicites d'un pays conditionnent sa performance économique. Le contexte de ce renouveau se caractérise par des nouvelles variables de l'environnement international

---

43 Deubel. P, OP cité.

et par l'émergence de nouvelles préoccupations pour les citoyens et les pouvoirs publics. Les éléments de ce contexte sont les suivants :

- L'évolution des indicateurs de développement, d'un indicateur simple basé sur la mesure unique de la richesse matérielle produite (le PIB) vers des indicateurs synthétiques qui rassemblent plusieurs dimensions et cherchent à mesurer d'autres paramètres que la richesse matérielle. Les indicateurs durant cette période deviennent donc plus sophistiqués, plus composites pour mieux ciblés, traduisant ainsi l'évolution des objectifs du développement.
- La question de la pauvreté mise à l'ordre du jour des priorités par les institutions internationales car les PAS avaient fragilisé les conditions sociales des individus, elles ont généré plus de pauvreté dans les pays qui en ont fait l'objet. Inspiré par les thèses de SEN (le développement humain), la Banque mondiale la transforme en lutte contre la pauvreté, cela a été une avancée importante dans la réflexion et les politiques de développement.
- L'échec des PAS, inspirées par le courant néo-classique, a permis aux chercheurs de disposer d'éléments de réflexion conduisant à la remise en question de certains postulats néo-classiques dans le domaine du développement et a conduit à revoir le rôle de l'Etat et des institutions publiques, à comprendre les limites des mécanismes du marché et à réfléchir sur les liens entre croissance et redistribution.
- La mondialisation dont les échanges et la circulation ne concernent pas seulement les biens, les capitaux et la main d'œuvre. Elle touche aussi le domaine des biens immatériels comme la culture et la technologie, ce qui modifie profondément les habitudes et les besoins, et tend à unifier les modes de consommation. La mondialisation se fait à travers un grand marché international ouvert sur tous les pays, et régi par le libéralisme économique. C'est ainsi qu'on a vu apparaître des idées comme celle de l'économie – monde, c'est à dire qu'il existe un seul et même système économique au sein duquel l'allocation des ressources a lieu. Ainsi la mondialisation oblige l'économie du développement à ouvrir des nouvelles perspectives et à renouveler la réflexion en intégrant des nouveaux paramètres.
- La problématique environnementale (pollution, épuisement des ressources, qualité de vie, qualité et sécurité alimentaire). Le rythme auquel le genre humain pollue l'aire et contamine les réserves d'eau est trop rapide pour permettre à ses ressources d'absorber nos déchets et de se purifier par des processus naturels, les sols sont soumis à une agriculture intensive ou à un défrichement incontrôlés, s'épuisent, le réchauffement de l'atmosphère terrestre que nous causons par les émissions de dioxyde de carbone entraîne un changement climatique et la disparition de plusieurs espèces. Les pays riches comme les pays pauvres sont à

l'origine de cette situation négative. La réduction du bien-être humain (forte pollution de l'air et de l'eau, des maladies, des inégalités...), implique des coûts d'assainissement faramineux, ainsi est-il raisonnable de polluer et mal consommer maintenant pour payer très cher ensuite ? Il s'agit donc de la remise en question du modèle de production et de consommation.

- Les risques sociopolitiques dans les PED. L'expérience historique révèle en effet que les crises sociopolitiques peuvent durablement enrayer les processus de développement et conduire à une dégradation marquée des composantes économiques et financières. À titre d'illustration, un conflit civil coûte en moyenne à un pays en développement 30 années de croissance du produit intérieur brut (PIB), le taux de pauvreté des pays qui sont le théâtre de crises prolongées peut être supérieur de plus de 20 points à celui des pays non victimes de crises, enfin, les violences qui éclatent dans une zone ont tendance à se propager, compromettant les perspectives économiques de régions tout entières<sup>44</sup>.
- L'accent est mis sur la qualité institutionnelle comme moteur du développement. Sont ainsi étudiées les différentes réformes institutionnelles permettant d'améliorer l'efficacité de l'aide au développement.

## 2.1. Les institutions comme une variable endogène du développement

Le rôle des institutions dans le développement économique a été largement défendu à travers la recherche académique comme on va voir ci-dessous. Il est souvent mentionné pour expliquer la croissance économique et les inégalités dans le processus de développement des pays. Ce sont des économistes comme Ronald COASE, Douglass NORTH et Oliver Williamson et bien d'autres qui ont contribué par leurs travaux à mettre l'accent sur l'importance des différents types institutions afin de créer l'ordre et réduire l'incertitude dans les échanges, elles ont un rôle de facilitation et de coordination entre les agents économiques en fournissant les bonnes incitations et permettant de charrier les bonnes informations pour envoyer les bons signaux. Selon ces économistes, les institutions doivent faciliter un certain degré d'anticipation légitime (quand on signe un contrat, on s'attend à ce qu'il soit respecté, sinon il y aura des mécanismes de sanction). Ceci est fondamental du fait du changement permanent de la réalité économique qui génère une grande incertitude. Ainsi les institutions sont censées fournir une certaine stabilité économique, elles sont les règles du jeu ; elles doivent être juste et stable pour permettre

---

44 Vergne, C., Laville, C., Comment analyser le risque sociopolitique ? Une composante clé du risque-pays ; AFD / Macroéconomie & Développement / Janvier 2018 / n°25. <https://www.afd.fr/sites/afd/files/2018-02-05-48-06/md-25-risque%20sociopolitique-risque%20pays-Vergne-Laville.pdf>

les anticipations des joueurs (Analogie avec l'équipe de Football). Ainsi pour les économistes des institutions, le sous-bassement de la croissance et du développement est un arsenal d'institutions capables de soutenir toutes les activités économiques.

### **2.1.1. L'émergence des institutions pour réduire l'incertitude du marché :**

Knight en 1921, renvoie l'incertitude à une situation où on ignore ce que son environnement sera dans un futur proche ou lointain<sup>45</sup>. Incertitude par rapport à son environnement (évolution des produits, des technologies, des prix...) et par rapport au comportement des autres agents sur le marché. A travers les interprétations du spécialiste des institutions D. North l'évolution des institutions dans l'optique de réduire l'incertitude du marché peut être synthétisée en trois étapes<sup>46</sup> :

- Les échanges personnels dans une société primitive, caractérisé par un marché de petite taille avec une forte densité sociale. Ainsi les échanges étaient peu développés et la forte densité sociale permettait le contrôle du voisin, dans le sens où les liens personnels limitaient les coûts de l'incertitude du marché car les parties de l'échange se connaissaient et étaient donc obligés d'adopter des comportements d'équité. Cependant Les coûts de production étaient élevés puisque la communauté n'était pas spécialisée et disposaient de peu de capital technique. Les échanges économiques étaient donc encadrés et contrôlés par des institutions informelles.
- Les échanges impersonnels (entre les villages) étaient liés à des marchés de taille intermédiaire avec une densité sociale plus faible et donc des marchés de petite taille. Les échanges s'élargissaient et il devenait nécessaire que les parties de l'échange coopèrent, c'est dans ce sens que le développement des institutions formelles commence, encadrant ainsi les activités économiques sans nier l'importance des institutions informelles.
- Les échanges plus complexes et entre longue distance qui s'effectuent dans des marchés de grande taille. Ce genre d'échange ne dépend plus de la densité sociale, ni des institutions informelles puisque les agents effectuant les échanges peuvent être localement soumis à des institutions informelles très différentes. Ainsi les institutions formelles permettent de protéger les agents (contractants) des fraudes, abus et autres pratiques coûteuses ou dissuasives des échanges, par tout un dispositif institutionnel, notamment juridique. Le développement s'accompagne donc d'une augmentation des coûts de transaction (coûts d'incertitude), au fur et

45 Risque et incertitude ; Encyclopédia Universalis <https://www.universalis.fr/encyclopedie/risque-et-incertitude>

46 Brasseul, J., Le rôle des institutions dans le développement économique : les leçons de l'histoire <https://www.lajaneetlarouge.com/article/le-role-des-institutions-dans-le-developpement-economique-les-lecons-de-lhistoire#.Wwf88UqvzDc>

à mesure que la société devient plus complexe, et d'une réduction des coûts de production, au fur et à mesure que le capital (humain et technique) s'accumule et que la société se spécialise. La problématique est de savoir si la baisse des seconds ne sera pas annulée par la hausse des premiers. C'est le degré d'efficacité des institutions qui peut résoudre cette question en limitant ou pas cette augmentation. Ainsi, le développement économique consiste en la création d'institutions, comme des institutions de propriété, qui peuvent maîtriser les coûts de transaction et inciter les agents économiques à entreprendre des activités économiques permettant de faciliter les échanges malgré leurs complexités.

### **2.1.2. Définir et catégoriser les institutions : formelles, informelles, politiques, économiques et organisations**

Il est difficile de définir les institutions, car le concept d'institution renvoie à divers ensemble comme la famille, l'Etat, les syndicats etc., il peut désigner aussi les coutumes et les codes de conduite, ou les comportements. Dans ce sens il existe de nombreuses définitions plus ou moins larges et précises, certaines se basent sur le statut (formel ou informel), et d'autres sur les fonctions. Les institutions permettent le développement économique à travers un contrôle des échanges et des transactions économiques entre les individus, cela permet comme le souligne dans ces articles, le pionnier des institutions North de catégoriser les institutions en plusieurs types.

- D. North, prix Nobel en 1993, a défini les institutions comme « les règles du jeu dans une société ou, plus formellement, les contraintes créées par l'homme qui régissent les interactions politiques, économiques et sociales entre les hommes »<sup>47</sup>. Ainsi les institutions sont essentielles au bon fonctionnement des marchés, elles désignent des modes de fonctionnement et d'organisation durablement établis, elles consistent en des règles implicites ou explicites encadrant les comportements économiques.
- Par la suite North distingue deux types d'institution<sup>48</sup> les institutions formelles qui sont le produit intentionnel des individus et les institutions informelles ou normes comportementales qui sont fermement ancrées dans la culture, et très lentes à évoluer (tradition, tabous, croyance des individus, code de conduite...), ainsi que leurs caractéristiques d'application dans le but de réduire l'incertitude.

1. Les institutions formelles : se disposent en trois niveaux (figure n° : 03). Au premier niveau, se trouvent les règles fondamentales, découlant des droits humains élémentaires, sont normalement énoncées dans la Constitution d'un pays. Au deuxième niveau se

47 Bénassy, A., Coeuré, B., Jacquet, P., Ferry, J., Politique économique, Ed De boeck, 2012, p528

48 Borner, S., Bodmer, F., Kobler, M., L'efficacité institutionnelle et ses déterminants <http://claude.rochet.pagespro-orange.fr/cours/Docspilostra/L'efficienceinstitutionnelle.pdf>

positionne le système juridique, basé sur ces règles fondamentales, contenant 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. Cependant les règles fondamentales et le système juridique constituent ensemble l'environnement institutionnel. Concernant le troisième niveau et à l'intérieur de cet environnement institutionnel, les agents nouent des contrats ou arrangements institutionnels pour coordonner leurs échanges. Les trois niveaux d'institutions sont vraiment interdépendants. Le coût d'un arrangement entre deux agents ou plus dépend essentiellement de la qualité de l'environnement institutionnel.

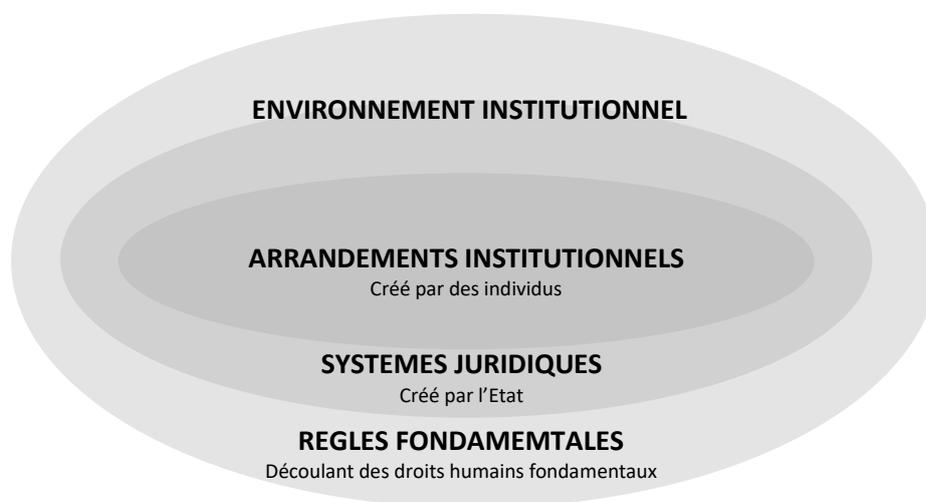


Figure n°03 : Les 3 niveaux des institutions formels

(Borner, S., Bodmer, F., Kobler, M., *L'efficacité institutionnelle et ses déterminants*, p32)

2. Les institutions informelles : influent fortement sur la structure du comportement humain. Elles désignent la culture, les croyances, les codes de conduite auto-imposée, les coutumes, les traditions, l'idéologie...). A l'inverse des normes formelles, les institutions informelles sont beaucoup plus difficiles à maîtriser et surtout à changer. Leurs applications se font par des agents appartenant à un même groupe ou à une communauté. Selon North, pour pouvoir les cerner il faut étudier la façon dont l'esprit humain se comporte.

- Williamson définit les institutions en tant que règles imposées « d'en-haut », pour lui, les institutions sont le résultat des arrangements passés entre les agents pour réduire les coûts de transaction. Par exemple, une entreprise X, qui produit une pièce très spécifique dont certaines entreprises ont besoin pour leur propre production. Etant donnée la spécificité de ces actifs (la pièce) et l'incertitude relative, X va chercher à s'entendre avec une de ces dernières pour améliorer la

coordination de leurs activités. Cela peut aboutir sur un arrangement institutionnel pouvant prendre diverses formes.

- Selon North, les organisations se distinguent des institutions. Alors que les institutions constituent les règles du jeu, les organisations représentent les acteurs et l'arbitre<sup>49</sup>. Dans cette optique, les organisations sont considérées comme un nœud de contrats, traités ou conventions qui rassemblent les membres de l'organisation. Ainsi était l'interprétation Alchian et Demsetz en 1972, de telle façon que les agents économiques (entreprises et marchés) et les groupes d'intérêt, partis politiques ou l'État agissent fréquemment les uns sur les autres. Ils créent et font respecter des institutions et finalement déterminent la structure du développement économique (figure n° 04).

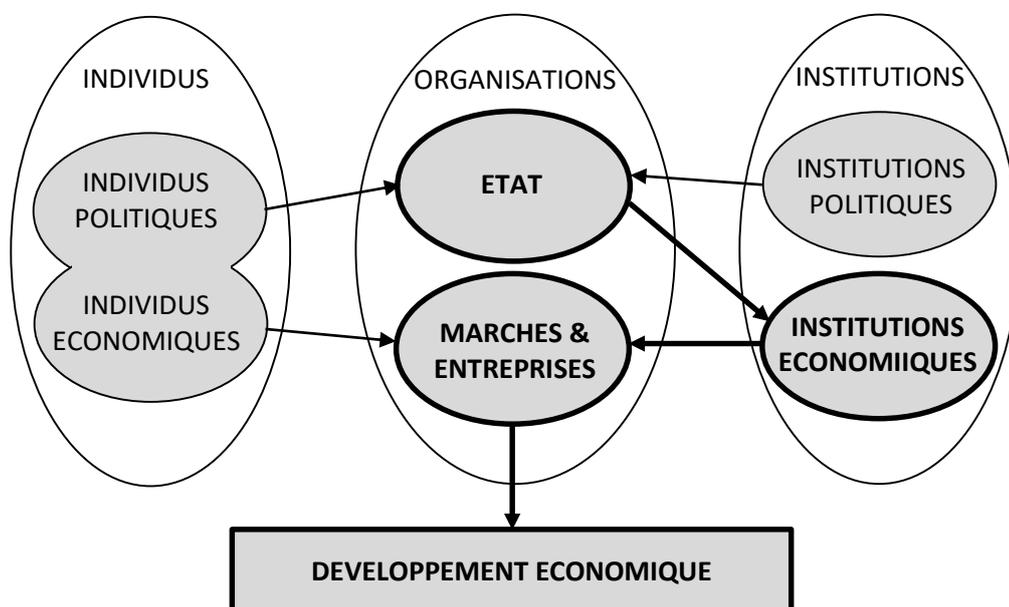


Figure n° 04 : Institutions, organisations et développement économique

(Borner, S., Bodmer, F., Kobler, M., *L'efficacité institutionnelle et ses déterminants*, p32)

- Argumenter par Corei<sup>50</sup> « Les institutions organisées sont les unités modernes de l'action collective qui, par leur inscription matérielle dans la réalité, exercent une régulation structurelle des interactions. Ces dernières sont l'unité englobante de l'analyse car elles sont le lieu des processus de coopération organisée où les transactions sont fonctionnellement interdépendantes dans la création des richesses. L'entreprise est l'institution organisée centrale du capitalisme... »
- Easterly dans des propos sur l'importance des institutions informelles dans le développement économique<sup>51</sup>, exprime l'idée que les institutions formelles ne

49 North, D., Institutions, Institutional Change and Economic Performance, 1990, pp3-4. <http://www.olivialau.org/ir/archive/nor1.pdf>

50 Corei, T., L'économie institutionnaliste, Les fondateurs, Economica, Economie Poche, 1995, p36.

51 Easterly, W., Social Cohesion, Institutions, and Growth, Aout 2006

<https://resourcegovernance.org/sites/default/files/Easterly,%20Ritzen%20and%20Woolcock%20-%20Social%20Cohesion,%20Institutions,%20and%20Growth.pdf>

peuvent fonctionner qu'à condition que des institutions informelles compatibles soient présentes et efficaces. Elle permet notamment de comprendre pourquoi les ambitieuses tentatives de « design institutionnel » du genre PAS n'ont jamais fonctionné. Le problème est la considérable difficulté à faire coïncider règles formelles et normes informelles.

- Dani Rodrik et Arvind Subramanian<sup>52</sup> proposent quatre catégories d'institutions qui réduisent l'incertitude et encadrent croissance et développement (figure n°05).

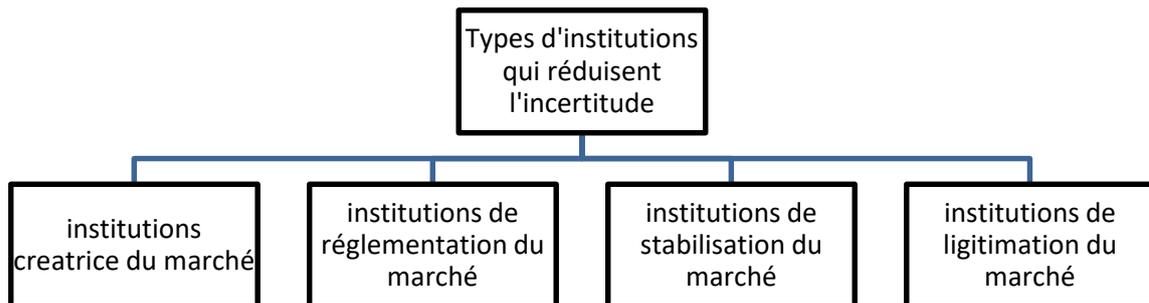


Figure n° 05 : Catégories d'institutions pour réduire l'incertitude du marché

(Établie par l'auteure)

1. Les institutions créatrices du marché : en leur absence les marchés n'existent pas ou fonctionnent très mal car elles favorisent la croissance et le développent économique à long terme et stimulent l'investissement et l'esprit d'entreprise. Dans une économie elles ont pour rôles, le respect des contrats, la protection des droits de propriété (le pouvoir de consommer, d'obtenir un revenu et de céder un bien ou un actif quelconque) et la lutte contre la corruption. D'où l'importance d'un cadre réglementaire et d'un système judiciaire indépendant, une police efficace qui en assure le respect des contrats et protège les inventeurs via les brevets par exemple pour les inciter à innover.
2. Les institutions de réglementation du marché : elles veillent à lutter contre les défaillances du marché et l'imperfection de l'information, ce sont les organismes de réglementations des télécommunications, des transports et des services publics et qui ont pour mission de limiter le pouvoir des monopoles
3. Les institutions de stabilisation du marché : elles ont pour mission de garantir une inflation faible, la réduction au minimum de l'instabilité macro-économique (politique fiscale, monétaire...) et d'éviter les crises financières, ce sont les ministères des finances et du commerce, les banques et les systèmes de change.

51 Dani Rodrik et Arvind Subramanian, La primauté des institutions (ce que cela veut dire et ce que cela ne veut pas dire) <http://sos-es.e-monsite.com/medias/files/la-primaute-des-institutions.pdf>

4. Les institutions de légitimation du marché : celle-ci fournissent une assurance et une protection sociale elles organisent aussi la redistribution et gèrent les conflits, ce sont par exemple les systèmes de retraite, les dispositifs assurance chômage ou autres fonds sociaux, elles ont pour but de faire accepter l'économie de marché en réduisant les inégalités qui lui sont associées (la sécurité sociale).
- On peut aussi qualifier les institutions de politiques ou économiques<sup>53</sup> :
    1. Les institutions économiques : désignent les droits de propriété et toutes approches contractuels. Elles coordonnent tous les rapports économiques de production, d'échange et de distribution. Les droits de propriété découlent de la loi régissant la propriété, par contre les droits contractuels sont déterminés par le droit des contrats et par les arrangements institutionnels des agents économiques. Ainsi, les individus et les organisations créent des droits contractuels d'une part, alors que d'autre part, l'État les encadre 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.
    2. Institutions politiques : déterminent la structure de l'État aussi bien que le système politique. Elles (les lois, la constitution, la démocratie, les libertés politiques et civiles, les lois sur les élections, etc.) encadrent donc la création et l'application des institutions économiques, notamment la politique économique et sa mise en œuvre administrative. Elles impactent sur le comportement des acteurs politiques, les partis politiques, les électeurs et les groupes d'intérêt. Cependant l'apparition et l'évolution des institutions politiques sont le résultat des motivations et des décisions des acteurs considérés séparément. Dans ce sens il devient crucial de faire attention à la manière dont les institutions apparaissent spontanément ou comme résultat intentionnel de l'action collective. Aborder l'efficacité des institutions politiques exige de décortiquer la définition que North a donné à l'Etat « ... 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... » 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 interprétation de North confit à l'Etat trois fonctions. La première est de bien d'établir et faire respecter les droits de propriété. La deuxième fonction, à l'intérieur du pays, ou il peu utilisé la

---

53 Borner, S., Bodmer, F., et Kobler, M., L'efficacité institutionnelle et ses déterminants <http://claude.rochet.pagespro-orange.fr/cours/Docspilostra/L'efficienceinstitutionnelle.pdf>

violence pour réaliser à bien la première fonction. La troisième, consiste à taxer ses citoyens pour financer ses activités. Les recettes fiscales sont investies dans la capacité de l'État à établir et à appliquer les droits de propriété et les droits contractuels. En réalisant ces tâches, l'État présume un important financement potentiellement irrécupérable, financement de construction et de maintien du système juridique, avec des tribunaux et des forces de l'ordre. C'est pourquoi l'État dispose habituellement d'un avantage comparatif en matière de création d'institutions économiques. Son comportement (puissance et engagement) a donc une incidence décisive sur la qualité des institutions.

### 2.1.3. Les institutions comme structure d'incitations

Afin d'expliquer les phénomènes de croissances et de déclin des nations<sup>54</sup>, deux économistes américains, Robert W. Fogel et Douglass C. North ont étudiés l'histoire économique en joignant la théorie économique et les méthodes quantitatives pour formuler des interprétations assez convaincantes sur le changement économique et institutionnel. Les travaux de Fogel portaient essentiellement sur le rôle du chemin de fer dans l'essor économique des Etats-Unis, l'explication de l'esclavage en tant qu'institution et son incidence économique sur les Etats-Unis, et l'histoire de la démographie. Par contre Les recherches de North ont étudiés le développement historique de l'Europe et des Etats-Unis, et dernièrement le rôle des institutions dans la croissance économique. Leur méthode d'analyse était contrefactuelle, ce qui veut dire qu'ils construisaient un scénario où ils modifiaient un fait historique afin de comparer les performances économiques réelles avec celles que l'on aurait obtenues en l'absence de ce facteur.

Ainsi, Cette nouvelle histoire économique s'éloigne du contexte néoclassique des facteurs de la croissance (notamment, le modèle de Solow) qui attribue à l'accumulation du capital et au progrès technique le rôle principal, chez North, ces facteurs ne sont pas les causes de la croissance économique, ils en sont les résultats. De la même manière que Coase et Williamson, North percevait les échanges marchands en évolution si les coûts de transaction et l'incertitude étaient maîtrisés. North a cité<sup>55</sup> « A travers l'histoire, les institutions ont été conçues par les êtres humains pour créer un ordre et réduire l'incertitude dans les échanges. Avec les contraintes habituelles de l'économie, elles définissent l'ensemble des choix possibles, ainsi, elles déterminent les coûts de transaction et de production, donc la profitabilité et la faisabilité de l'entrée dans l'activité économique »

Concernant, l'historique de l'évolution du commerce maritime par exemple, North l'explique par l'apparition de contrats commerciaux impersonnels. L'évolution de l'usage

54 Gilles Martin, « La nouvelle économie institutionnelle », *Idées économiques et sociales* 2010/1 (N° 159), p35-40.

55 North, D.C., "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 1991.

[https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/1695541/mod\\_resource/content/1/North%20%281991%29.pdf](https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/1695541/mod_resource/content/1/North%20%281991%29.pdf)

de la lettre de change, la construction de règles de fixation du taux de change.... ses investigations ont abouti alors sur une interrogation fondamentale, pourquoi certains arrangements institutionnels sont plus favorables à la croissance que d'autres ? Alors la réponse a été citée par North<sup>56</sup> : « l'histoire est largement une histoire de l'évolution institutionnelle dans laquelle les performances historiques des économies ne peuvent être comprises que comme parties d'une histoire séquentielle. Au fur et à mesure que cette structure évolue, elle détermine l'orientation du changement économique : vers la croissance, la stagnation ou le déclin. » Dans cette ligné paraîtront donc des institutions plus performante que d'autres, mais le plus important est que les choix institutionnels initiaux conditionnent souvent les choix futurs.

#### **2.1.4. Les institutions comme système de croyances partagées**

Réputé pour son investigation sur la firme japonaise, l'économiste Masahiko Aoki, définit l'institution sous un autre angle où les institutions constituent un équilibre de jeu sa citation<sup>57</sup> : « Une institution est un système de croyances partagées auto-entretenu sur la manière dont le jeu est joué. Sa substance est une représentation synthétique des propriétés saillantes et invariantes d'un sentier d'équilibre particulier, que presque tous les agents du domaine considèrent comme important du point de vue de leurs choix stratégiques individuels et qui est reproduit par leurs choix effectifs dans un environnement en continuelle évolution ». En se rapportant à la théorie des jeux, Aoki propose alors de synthétiser cette définition selon la figure n° 06.

Dans ce schéma les institutions sont internalisées (variable endogène) dans le rectangle hachuré. Les systèmes symboliques, sont constitués par des individus ancrés par leur culture et leur histoire, alors que les croyances communes sont le résultat des interactions. De cette façon, les stratégies des acteurs et leurs choix sont influencées par ces croyances communes pour construire un équilibre. Aoki utilise ce cadre conceptuel pour identifier les types d'institution de contrôle des entreprises, pour analyser le système financier japonais. A travers ces recherches l'accent est mis sur la pluralité institutionnelle et la complémentarité entre les institutions, sa citation textuelle<sup>58</sup> : « une économie donnée, à un moment donné, adopte un arrangement institutionnel qui lui est propre. Et ce n'est pas la globalisation qui remettra en cause cette diversité, les interdépendances diachroniques entre les institutions conduisent à une dépendance du changement institutionnel par rapport au chemin ». Dans cette perspective, Aoki est en accord avec North.

---

<sup>56</sup> Idem

<sup>57</sup> Aoki, M., Fondements d'une analyse institutionnelle comparée, Paris, Albin Michel, 2001, pp45-46.

<sup>58</sup> Idem, p 48.

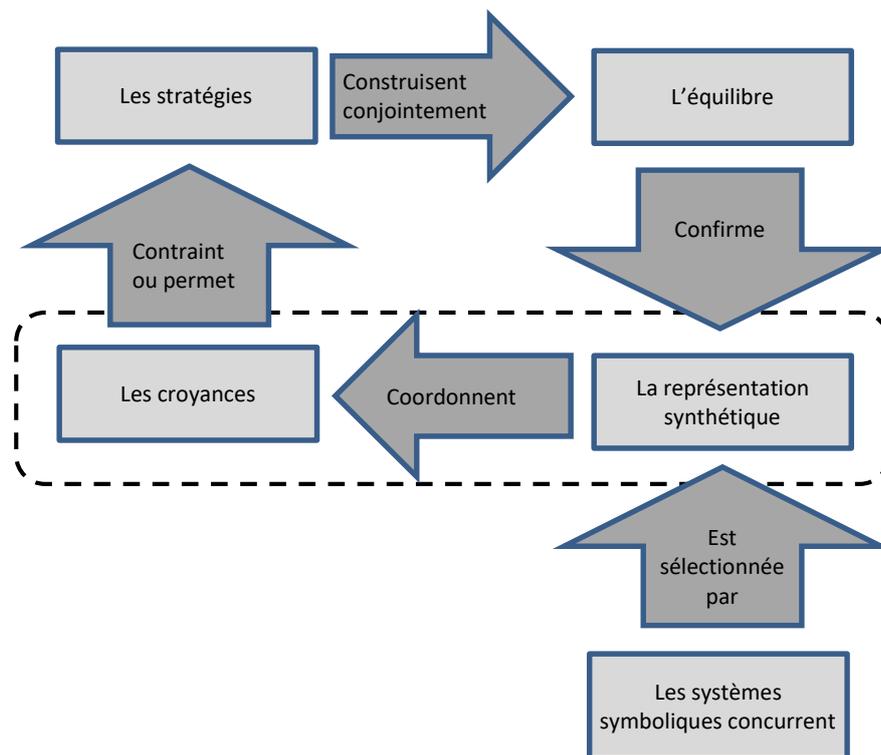


Figure n° 06 : L'institution comme croyance partagée et comme représentation synthétique d'équilibre

Source : Aoki, M., *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Paris, Albin Michel, 2001,

### 2.1.5. Les institutions comme instrument de gouvernance

L'allocation des ressources à travers les droits de propriété, développé à travers Le travail pionnier de Coase en 1960, représente (comme on développera plus bas) une approche des institutions en termes de gouvernance. Les institutions encadrent les anticipations de chaque agent économique; elles déterminent initialement la dotation des ressources, découragent et sanctionnent les comportements enfreignant les règles.

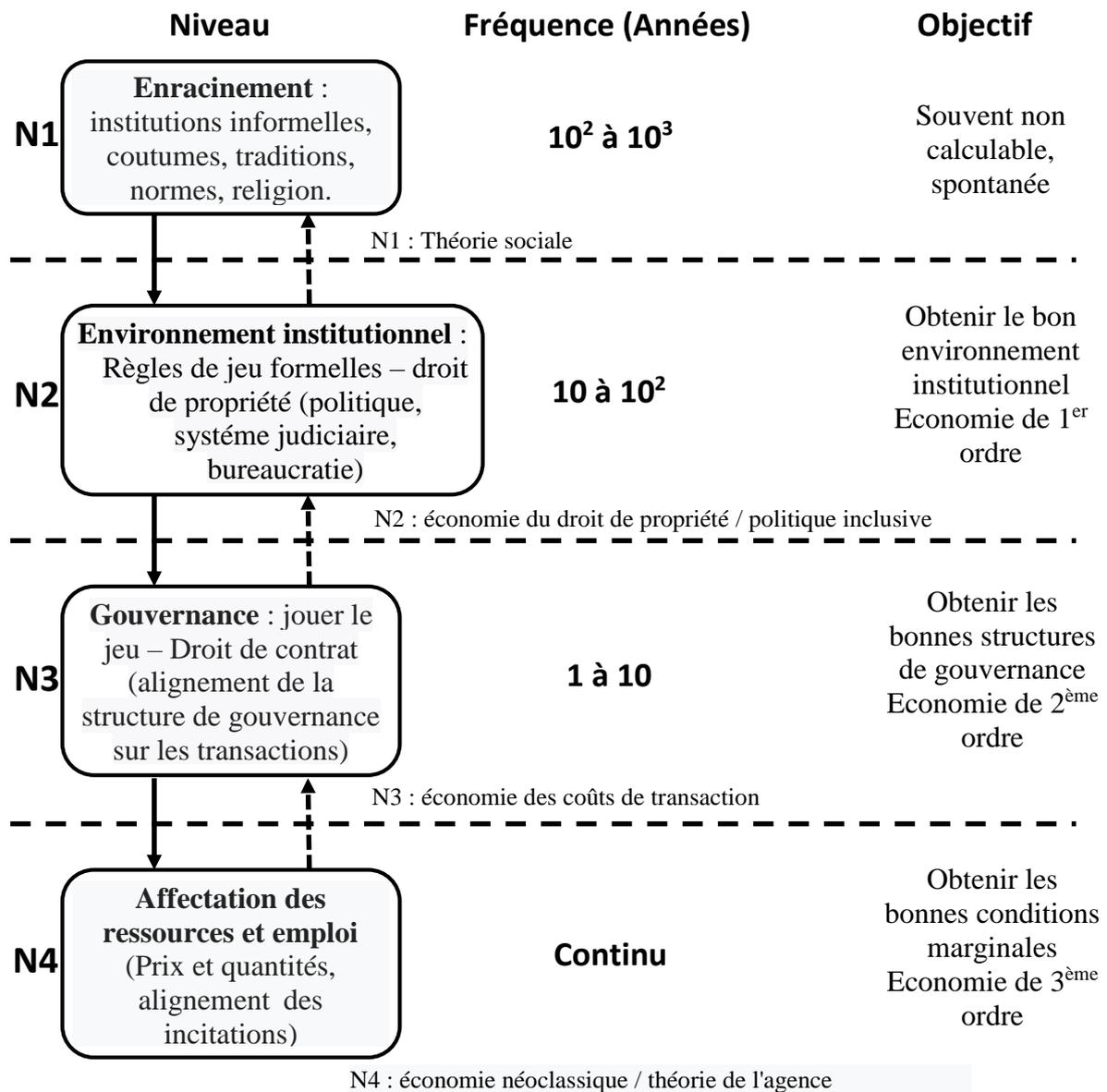
Williamson en 1993 superpose les institutions en quatre niveaux<sup>59</sup> (figure n°07). Le premier niveau regroupe les institutions d'informelles qui constituent la structure sociale, (les normes, les coutumes, les traditions, les mœurs...) en codifiant les conduites dans une société. Leurs fréquences de changement se fait à long terme (de 100 à 1000 ans).

Le deuxième niveau constitue l'environnement institutionnel (les constitutions, les lois, les droits de propriété...). La fréquence de changement de ce type d'institutions va de 10 à 100 ans. Le troisième niveau représente les institutions relatives à la gouvernance qui implique la création des organisations. Leurs fréquences de changement sont courtes, allant

<sup>59</sup>Williamson O. (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead" *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, N°3, pp. 595-613. <https://pdfs.semanticscholar.org/abca/15e9c26e155ccf2313d1b8504a7afe7fa9a8.pdf>.

de 1 à 10 ans. Le quatrième niveau, l'ensemble des règles visant une meilleure allocation des ressources. Les périodes de changement sont assez courts.

Ainsi, le troisième niveau institutionnel selon Williamson<sup>60</sup> est constitué des institutions de gouvernance (le gouvernement et les agences d'Etat) nécessaires pour légitimer la structure de gouvernance et les relations contractuelles. Elles portent sur l'ensemble des règles visant une meilleure allocation des ressources.

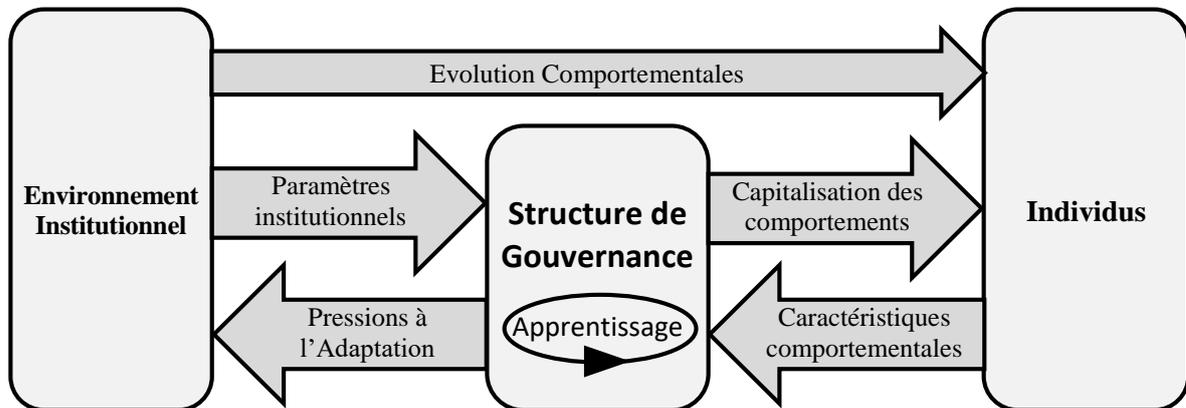


Le Figure n° 07 : la nouvelle économie institutionnelle selon Williamson

Source : Williamson, O., *Transaction cost Economics and Organization Theory, Industrial and Corporate Change*, 1993, Vol.2, N°2, p.597

60 Williamson, O., The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, 2000, Vol. 38, N°3, pp. 595-613. <https://pdfs.semanticscholar.org/abca/15e9c26e155ccf2313d1b8504a7afe7fa9a8.pdf>

A travers la figure n°08 Williamson<sup>61</sup> schématise le rôle des institutions comme instrument de gouvernance, encadrant les différents niveaux des institutions. Ainsi, il y a une influence réciproque entre environnement institutionnel (Etat, Constitution, organisations politique et économique) et structure de gouvernance, du fait de la canalisation des comportements des agents économiques.



Figure° 08 : Les institutions comme instrument de gouvernance dans la nouvelle économie institutionnelle.

Source : Williamson, O., *Transaction cost Economics and Organization Theory, Industrial and Corporate Change*, 1993, Vol.2, N°2, p.113

## 2.2. Les fondateurs de l'économie institutionnelle

La science économique a longtemps ignoré la question des institutions<sup>62</sup>. Celles-ci, restées en retraites pendant un moment, sont remises à jour. En effet, la théorie néoclassique les considérait comme une variable exogène. Alors que les applications sur les facteurs traditionnels de développement (terre, capital, travail) ont apporté des résultats mitigés, le soubassement institutionnel de ce développement est apparu comme un facteur oublié. L'institutionnalisme initié par Veblen et Commons puise ses origines dans les transformations radicales qu'ont connues les Etats-Unis d'Amérique au vingtième siècle. En effet, avec l'émergence de la société de production de masse et de consommation de masse, l'industrie mécanisée, la métamorphose de la propriété économique en capital financier, la compréhension du comportement de la société américaine ne pouvait s'expliquer selon la seule grille d'analyse adoptée par les Orthodoxes du Marché. Ces économistes ont joué, par exemple, un rôle important dans la première administration Roosevelt, dans les années 30, et ils furent largement à l'origine de la conception du New Deal (la politique mise en place dans les années 1930 aux Etats-Unis pour faire face à la

61 Williamson, O., *Transaction cost Economics and Organization Theory, Industrial and Corporate Change*, 1993, Vol.2, N°2, pp.107-156. [https://scholar.google.com/scholar\\_lookup?title=Transaction%20Cost%20Economics%20and%20Organization%20Theory&author=O.%20E.%20Williamson&journal=Industrial%20and%20Corporate%20Change&volume=2&issue=2&pages=107-156&publication\\_year=1993](https://scholar.google.com/scholar_lookup?title=Transaction%20Cost%20Economics%20and%20Organization%20Theory&author=O.%20E.%20Williamson&journal=Industrial%20and%20Corporate%20Change&volume=2&issue=2&pages=107-156&publication_year=1993)

62 COREI, T., *L'économie institutionnaliste, Les fondateurs*, Economica, Economie Poche, 1995, p15

crise économique de 1929). Leur approche s'est cependant rapidement fanée après la Seconde Guerre mondiale. Ainsi, pour les institutionnalistes, une révision du fait économique à la lueur de ces transformations économiques devient indispensable. En d'autres termes, pour les institutionnalistes l'économie ne peut être pensée comme un fait de nature ou comme une physique sociale dont le Marché serait la seule réalité ou la seule représentation possible pour l'économiste analyste. Tout compte fait, l'institutionnalisme américain est considéré comme le premier courant à avoir érigé les institutions comme élément important dans l'analyse économique. Ceci a amené certains théoriciens en économie à s'interroger sur le rôle des institutions ainsi que les procédures par lesquelles elles interviennent dans les phénomènes économiques.

### **2.2.1. L'évolution institutionnelle de Veblen et les institutions comme une accumulation d'habitudes mentales :**

Thorstein Blunde Veblen (1857-1929) est généralement considéré comme le principal instigateur du courant de pensée institutionnaliste américain, les notices biographiques sur Veblen l'identifient, souvent de façon expéditive, comme « sociologue et économiste américain ». Son L'article en 1898, « Why is Economics Not an Evolutionary Science », peut être considéré comme le texte fondateur de la pensée institutionnaliste américaine, en ce qu'il insiste sur les deux éléments fédérateurs de ce courant de pensée : les institutions et l'évolution. Dans ses travaux allant de 1898 à 1914, il apparaît que Veblen est l'auteur institutionnaliste qui a été le plus loin dans la tentative de faire de l'économie une véritable science évolutionnaire du comportement, au travers plusieurs écries<sup>63</sup>.

- Dans l'institutionnalisme de Veblen, les institutions constituent l'unité d'analyse à partir de laquelle est dérivé l'ensemble des autres éléments constituant la théorie du comportement. Il ne faut pas entendre cette notion dans le sens où elle est souvent employée aujourd'hui, c'est-à-dire comme une structure matérielle ayant une existence concrète. Au sens de Veblen, les institutions sont des conventions, des normes sociales, un ensemble d'idées temporellement et spatialement identifiées. Afin de devenir une science évolutionnaire, c'est l'évolution des institutions que l'économie doit étudier en priorité.
- Au travers d'une série d'articles, Veblen tente de mettre au jour les préconceptions sur lesquelles les différentes théories économiques se sont appuyées (comme supposer une certaine rationalité chez l'individu afin de faire fonctionner la théorie). Il définit les préconceptions comme les présupposés métaphysiques sur lesquels les théories (économiques ou autres) sont bâties. Il s'agit des

---

63 HEDOIN, C., Sous la direction de M. Hervé Guillemin Les théories institutionnalistes du comportement économique de T. Veblen et J.R. Commons : éléments et fondements d'une approche réaliste et évolutionniste en économie, 2005, [http://www.univ-reims.fr/site/laboratoire-jabellise/omi-organisations-marchandes-et-institutions-ea-2065/les-membres/hedoin-cyril/gallery\\_files/site/1/1697/3184/5292/6643/6644.pdf](http://www.univ-reims.fr/site/laboratoire-jabellise/omi-organisations-marchandes-et-institutions-ea-2065/les-membres/hedoin-cyril/gallery_files/site/1/1697/3184/5292/6643/6644.pdf)

représentations du monde que le chercheur considère comme données et qui ne sont pas questionnées. Veblen, convaincue que ces préconceptions sont incompatibles avec une science économique évolutionnaire (Selon Veblen, une telle science est une théorie du processus, c'est-à-dire qui s'intéresse au changement et en étudie les mécanismes), il tente d'en élaborer de nouvelles sur lesquelles les théories modernes devraient s'appuyer.

Veblen part du constat que les sciences économiques, au même titre que les sciences de la nature, sont une science « réaliste », c'est-à-dire qu'elles traitent de faits qui se produisent concrètement. Mais, au contraire des sciences de la nature, Veblen considère que l'économie n'est pas pour autant évolutionnaire. Ainsi, Veblen estime que la théorie Classique tend à interpréter tous les événements relativement à une conception a priori de la normalité. Dit autrement, l'économie Classique tend à dire ce qui devrait être et non ce qui est. Pour Veblen, l'économie ne pourra devenir une science évolutionnaire qu'à la condition de se bâtir autour de nouvelles préconceptions que, Veblen qualifie de « factuelles » (Les préconceptions factuelles ne seraient rien d'autre que des préconceptions relatives à l'époque et dont l'apparition ne représenterait pas nécessairement un quelconque progrès). Elles consistent à analyser et à interpréter les faits tels qu'ils sont en termes de relation de causalité, sans jamais supposer que cette relation doive mener à un quelconque état naturel prédéfini.

- Plus que les préconceptions de la science économique, la véritable critique de Veblen dans son article « *The Limitations of Marginal Utility* » en 1909 est la conception hédoniste de l'homme que les approches utilitaristes et marginalistes mobilisent. Cette conception aboutit, selon Veblen, à ne prendre en compte qu'une partie des faits économiques et surtout à exclure de l'analyse l'approche institutionnelle. Veblen reproche surtout à ces théories économiques de considérer l'individu comme donné, de ne pas prendre en compte son histoire, ses antécédents, ses traits héréditaires alors que l'histoire et la vie économique d'un individu ne peuvent se comprendre qu'en analysant parallèlement et simultanément l'individu et l'environnement dans lequel celui-ci agit, ainsi que les interactions cumulatives et évolutives qui prennent forme dans leurs relations. Ne prenant pas cette considération, la théorie économique est contrainte de postuler un individu à la nature totalement hédoniste. Veblen ne nie pas que le comportement de l'individu ait une partie hédoniste, mais il considère qu'on ne peut réduire le comportement humain à cette seule dimension. Alors prendre en compte les autres aspects de la nature humaine nécessite que la science économique se pose de nouvelles questions et déplace son analyse.

- Tout en s'appuyant fortement sur la notion d'instinct, la théorie comportementale de Veblen est parallèlement fondée sur les notions d'habitudes et d'institutions. Associées aux instincts, les habitudes mentales, constituent le préalable indispensable à l'existence de la raison humaine. Une partie de ces habitudes acquiert une dimension sociale en devenant des institutions par le biais d'une causalité cumulative. Ces dernières ont une action directe sur l'environnement matériel, notamment au travers de la création de nouvelles technologies et de nouveaux outils. D'une part, les institutions sont le résultat d'un processus de causalité cumulative induit par les comportements habituels des individus. Elles sont donc l'effet émergent de l'association d'une partie des habitudes mentales que les individus concrétisent au travers de leurs actions. Mais, d'autre part, les institutions, en tant que normes conventionnelles stables, ont pour effet d'orienter les comportements et les instincts dans la poursuite de certaines finalités (figure 09). Par exemple, Veblen identifie les institutions pécuniaires qui se traduisent par une orientation des comportements vers des pratiques de gaspillage et de comparaison provocante.

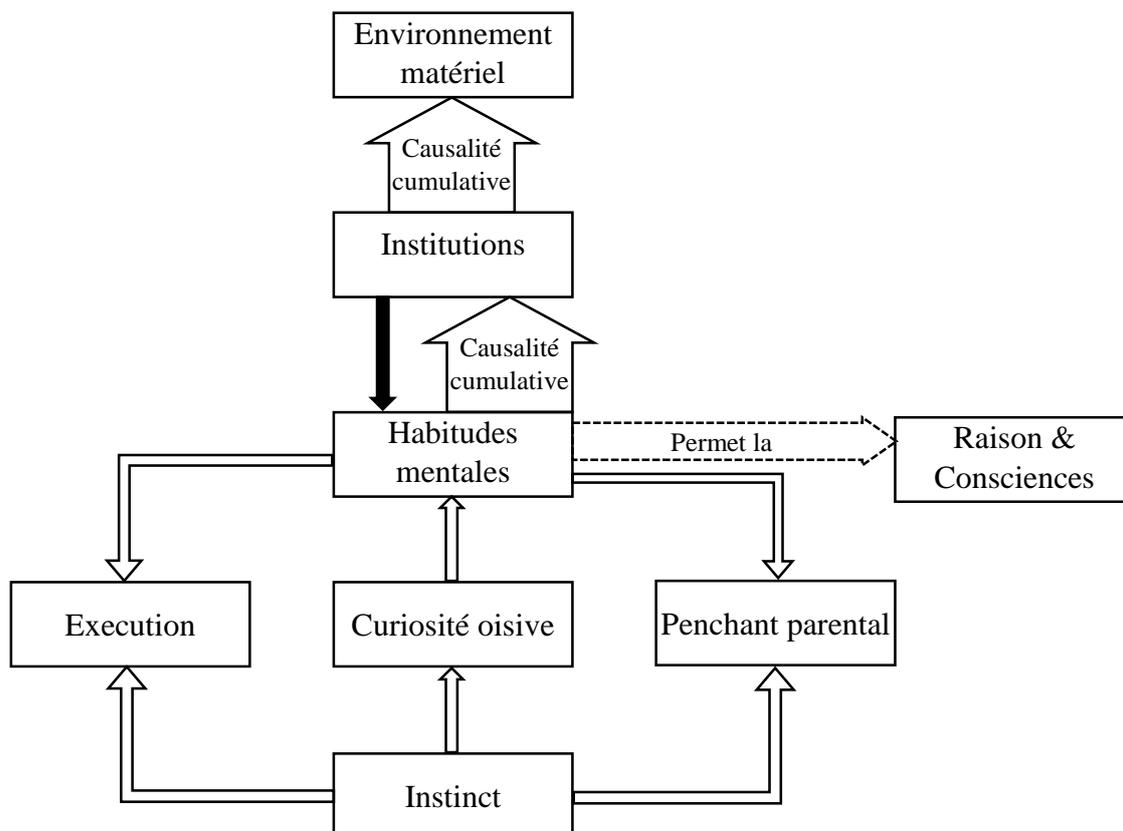


Figure n°09 : la relation ascendante entre instincts et institution selon Veblen

Source : COREI, T., *L'économie institutionnaliste, Les fondateurs, Economica, Economie Poche, 1995, p93*

- Inspiré par les mouvances socialistes et l'homme d'affaires de son époque, les institutions de l'économie selon Veblen sont traversées par deux instincts de base, l'instinct artisan et l'instinct prédateur. Par l'instinct artisan, l'homme s'enrichit au travers de son travail, au travers de la domestication rationnelle de la nature. Cependant, par son instinct prédateur, le genre humain veut déposséder autrui de ses biens et des résultats de son travail. Contrairement à beaucoup d'autres économistes, Veblen ne voit pas dans la bourgeoisie industrielle un moteur pour la société. Ceux-ci vivent du succès de l'industrie, mais ils n'utilisent pas ces profits de manière socialement durable. Cependant Veblen pense que le changement peut malgré tout provenir de l'industrie, il est potentiellement incarné par les ingénieurs. Ces experts devraient prendre le contrôle de l'industrie qui est dans les mains d'irresponsables, les propriétaires que Veblen qualifie de classe de loisir qui gaspille les ressources de l'humanité avec une consommation ostentatoire.
- Avec un peu de recul, on peut s'apercevoir que l'économie évolutionniste de Veblen, sa méthodologie et ses principes, n'ont guère connu de succès dans le sens où ils n'ont été que très peu repris. Outre la difficulté inhérente aux écrits de Veblen (son style bavard, mais surtout l'absence de toute tentative de construire une quelconque théorie, il propose plutôt un formidable espace de critique sociale en montrant comment les classes privilégiées cherchent à maintenir des institutions sociales obsolètes, imbéciles par rapport aux exigences matérielles en vigueur mais profitables pour le maintien du statut social des privilégiés.

### **2.2.2. Les apports de Commons et les institutions comme une action collective :**

Veblen a eu deux disciples, John R. Commons et Wesley C. Mitchell, qui sont les véritables artisans du courant institutionnaliste dont il peut être considéré comme le père. Les économistes institutionnalistes considèrent que les institutions ont un rôle déterminant dans l'économie. Ils perçoivent l'activité économique comme le résultat de l'action volontaire et de stratégies d'acteurs. Commons considère que les économistes font fausse route en adoptant des concepts de la physique ou même de la biologie, pour étudier l'économie. A ses yeux, ces modèles ne peuvent s'appliquer aux relations sociales, dont les relations de production, précisément parce que les activités humaines sont des activités volontaires, et non le simple résultat de forces inanimées, l'offre et la demande notamment. C'est pour cette raison que Commons accorde autant d'attention aux institutions.

À l'instar de nombreux autres économistes institutionnalistes, Commons a beaucoup travaillé à l'élaboration de législations en matière de travail aux États-Unis, considérant qu'il fallait encadrer le marché pour qu'il fonctionne correctement. Ainsi, plusieurs

économistes institutionnalistes ont joué un rôle déterminant dans la création des institutions de l'Etat providence américain, au début du XXe siècle. Ils ont milité pour la reconnaissance syndicale et pour la mise sur pied de procédures de conciliation et d'arbitrage. Ils ont également contribué aux législations sur les accidents du travail, sur le salaire minimum et sur l'assurance-chômage. J.R.Commons tout comme T.Veblen, insistent sur le fait que, les institutions ont pour essence les habitudes. En effet, les anciens institutionnalistes ont vu dans les habitudes, la base de l'action et de la croyance humaine. Ici, la notion d'habitudes est générique en ce sens qu'elle renvoie aux façons de penser ou d'agir communes à une communauté d'individus. Sans rentrer dans les détails de l'analyse de J.R.Commons, nous allons retenir quelques-uns de ses apports qui démontre l'importance des logiques d'en bas<sup>64</sup>.

- Dans ses théories John Rogers Commons (1862-1945) reprochent aux économistes de n'avoir perçu que la dimension individuelle de l'économie, sans prendre en compte la dimension collective de l'analyse. Il s'agit de comprendre comment la volonté humaine se manifeste au travers de l'action collective. Les institutions sont alors des actions collectives censées améliorer l'action individuelle. Il distingue les institutions informelles (savoir-vivre, usages, coutumes, etc.), des institutions formelles (société, association, administration, etc.).
- Contrairement aux autres écoles (classiques et néoclassiques) qui estiment par exemple que la formation des prix est le résultat de la confrontation entre l'offre et la demande. Commons considère le prix comme une convention sociale renforcée par les habitudes. Ces conventions évoluent avec le changement des conditions et reflètent dès lors le mode de calcul, le processus de tarification...etc. Pour construire cette théorie, les institutionnalistes ont essayé d'étudier le contexte institutionnel lié au processus de formation du prix, et pour ce faire, il fallait se questionner sur : les institutions qui régissent le calcul des prix, les informations disponibles et indisponibles sur le marché et le moyen d'acquérir et d'accéder à l'information.
- Dans le respect de la tradition institutionnaliste, il confère une place primordiale au concept d'institution que Commons définit comme<sup>65</sup> « l'action collective dans le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuelle ». Dans cette optique, les institutions constituent les « règles du jeu » permettant aux individus de sécuriser leurs anticipations quant aux actions que les autres individus

64 Tremblay D-G., L'apport des théories institutionnalistes au renouvellement de l'approche d'économie politique, *Revue Interventions économiques* [En ligne], 28 | 2002, mis en ligne le 01 janvier 2002, consulté le 30 septembre 2016, p5 URL : <http://interventionseconomiques.revues.org/1115>

65i Faille D., Gagnon M A., ; Introduction : Thorstein veblen : héritage et nouvelles perspectives pour les sciences sociales, 2007, *Revue intervention économique* n°36, p4, <http://interventionseconomiques.revues.org/537>

entreprendront. Les institutions contrôlent l'action individuelle, car elles mettent en œuvre des règles que les individus ne peuvent outrepasser sous peine de sanctions.

- La coutume est considérée par Commons comme la forme universelle d'institution. Il s'agit d'institutions informelles qui sont le produit de la répétition de pratiques et qui conditionnent les habitudes individuelles via l'apprentissage. Commons insiste sur le fait que la coutume est souvent très contraignante, parfois plus que la loi.
- Les « collectifs dynamiques organisés » (going concerns) que Commons considère être les unités modernes de l'action collective exerçant une régulation structurelle des interactions individuelles et qui viennent compléter la coutume qui se caractérise par son imprécision. Il s'agit d'institutions organisées telles que l'Etat, l'entreprise, le syndicat, une association ou encore la société dans son ensemble. Comme le remarque Commons, en pratique, toute institution comporte à la fois des éléments formels et informels. Il ne s'agit pas d'une différence de nature, mais de degré.
- Le rapport entre les sphères juridiques et économiques semble, dans l'économie institutionnelle de Commons, s'équilibrer sur le long terme. Les comportements économiques sont sélectionnés par les règles juridiques, mais le juge (ou le pouvoir législatif) est amené à prendre en compte dans sa décision, les intérêts privés des parties. Sur le long terme, l'économie influence forcément le juridique. D'autre part, la dimension économique des comportements est partie prenante de l'ensemble des valeurs qui régissent les comportements en société, c'est-à-dire de l'éthique.
- Commons considère la propriété comme le pouvoir de détenir les biens et de les garder. Il caractérise plusieurs types de propriété <sup>66</sup> : Propriété corporelle ; Propriété incorporelle ; Propriété intangible et il donne à la fonction juridique un rôle intrinsèque dans la protection des droits de propriétés par des contrats légaux. Dans ce sens il étudie l'évolution des normes juridiques et affirme que le système juridique qui crée des règles doit s'adapter à l'environnement économique. Or, il demeure insuffisant pour résoudre tous les problèmes socio-économiques. Il doit donc être complété par un système politique efficace.
- Le projet de J.R.Commons consiste à comprendre les éléments qui concourent à la formation et à l'émergence de l'ordre social<sup>67</sup>. Pour ce, il développe une théorie institutionnaliste dans laquelle les transactions occupent une place centrale. La

66 Broda P, Commons : une piste raisonnable en économie de développement, 2010, Revue intervention économique n° 42, p2-3, <http://interventionseconomiques.revues.org/1215>

67 Bazzoli L, Véronique Dutraive, La conception institutionnaliste du marché comme construction sociale : une économie politique des institutions, 2004, p7, <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00457628/document>

transaction traduit une relation sociale et constitue un détour premier qui permet de remonter et de donner toute sa place ensuite à l'individu. Dans son analyse de la volonté humaine en action, l'ensemble de l'activité économique est résumée par trois catégories de transactions : transactions marchandes, transactions de direction et transactions de répartition. Ensuite, ces dernières sont soit routinières, soit stratégiques. J.R.Commons nous fait remarquer, que la plus grande partie des activités est de nature routinière. Etant donné cette réalité, les institutions inorganisées sont mobilisées en guise de solutions. En effet, elles reposent sur « des expériences passées et pour lesquelles il existe des règles qui constituent une mémoire des pratiques efficaces et fournissent une sécurité aux anticipations ». Toutefois, les choses se compliquent quand les individus sont confrontés à des situations nouvelles (ou stratégiques) pour lesquelles il n'existe aucune solution prédéfinie. Il s'agit dès lors de déceler de nouvelles règles qui sont à même de résoudre les conflits générés. Dans ces circonstances, l'importance de l'ordre prend toute sa signification. Il convient d'empêcher que la divergence d'intérêts ne débouche sur une violence. Pour J.R.Commons, ce sont justement les institutions, expression de l'action collective en contrôle des actions individuelles, qui assurent l'atteinte de l'ordre social. Ce contrôle collectif prend principalement deux formes différentes : la forme de coutumes inorganisées et celle de coutumes organisées. La frontière entre ces deux catégories de contrôle collectif est difficile à établir. Cela signifie que les coutumes sont à la base de toute interaction sociale, c'est-à-dire qu'elles sont inhérentes à toute organisation. D'un point de vue théorique, les analyses développées par COASE ont largement contribué à mettre sous un nouveau jour la question des institutions. En effet, cet auteur en arrive à la conclusion que l'entreprise est parfois plus efficace que le marché dans la mesure où elle permet d'économiser sur les coûts de transactions. Ainsi, l'organisation (la firme, hiérarchie) représente un thème essentiel par lequel les institutions sont réintroduites dans l'analyse.

- L'approche de Commons, au-delà des innovations et des éclairages intéressants qu'elle apporte, n'en reste pas moins sujette à certaines limites<sup>68</sup>. On peut relever deux défauts majeurs qui sont par ailleurs liés : d'une part, en dépit de son souci d'accorder une plus grande place à la volonté humaine, il faut souligner qu'il n'analyse formellement à aucun moment les déterminants de cette volonté, pas plus que les mécanismes psychologiques qui la sous-tendent. A cause de cette première limite, Commons est amené à minorer l'importance de la coutume et à

---

68 Geoffrey M. Hodgson; Reclaiming habit for institutional economics; Journal of Economic Psychology volume n°5, 25 (2004) 651-660  
<https://pdfs.semanticscholar.org/c7ef/89ff17f6df81fb82e97f463e2c7b0a832b3f.pdf>

accorder une quasi-exclusivité à l'analyse des institutions formelles et juridiques dans la détermination des règles de comportement, cela signifie que Commons accorde trop d'importance aux institutions pragmatiques dans la médiation des comportements relativement aux institutions organiques.

### 2.2.3. L'approche de Wesley Mitchell et la monnaie comme institution

La monnaie est d'abord une institution sociale créée par les hommes, elle ne surgit pas spontanément au sein d'une collectivité humaine. Elle est suscitée en réponse à l'existence d'un besoin, celui d'organiser et de sécuriser les transactions économiques entre les membres d'une collectivité sociale. C'est-à-dire que la monnaie s'invente lors de la transformation d'une société, archaïque, en une société urbanisée marquée par une spécialisation des fonctions entre les individus. Une telle société ne peut se satisfaire du système du troc : celui-ci peut demeurer un moyen d'échange mais à titre marginal par rapport au système de la monnaie. Dans cette optique mais surtout d'enseignement institutionnaliste qui lui vient de son maître Veblen, Wesley Mitchell a contribué à l'institutionnalisme par les apports suivant :

- Pour Mitchell, l'économie institutionnelle consistait dans l'étude du contexte historique comme la base et l'arrière-plan de l'interprétation des phénomènes économiques (production et distribution). L'étude du contexte historique exigeait de mesurer les variables adéquates ou leur "proxies". La mesure, quoique quantitative, n'était jamais mécanique ; le chercheur devait toujours chercher la signification qui dans la pensée de Mitchell était un phénomène culturel.
- Mitchell, auteur de<sup>69</sup> « Business cycle 1927 » à l'origine de la théorie du cycle des affaires, inaugure avec sa méthode d'analyse quantitative un autre volet de l'approche institutionnaliste. Il s'applique à montrer comment l'institution de la monnaie, définie à partir des caractéristiques du système monétaire et des différentes attitudes des groupes sociaux quant à leur façon du maniement des relations monétaires, exerce une influence déterminante sur les cycles économiques. Ces derniers sont amplifiés par la logique pécuniaire du business.
- La thèse de Mitchell portait sur l'histoire des Greenbacks<sup>70</sup> (ouvert en 1862 avec émission par le Trésor de New York une monnaie de papier inconvertible destinée à financer la guerre de Sécession) . Il étudiait les conséquences économiques de la monnaie papier inconvertible au milieu d'une période marquée par ascension d'étalon-or et l'émergence d'un étalon fiduciaire. Wesley Mitchell voulait savoir comment cet étalon très particulier fonctionné en matière d'établissement et de

69 Gislain, J., la naissance de l'institutionnalisme, Ed La Découverte, Paris 2000, p26

70 Coriat, B., Boyer, R., Innovations dans les institutions et l'analyse monétaires américaines : les greenbacks « revisités », *Annales. Economies, sociétés, civilisations*, 39<sup>e</sup> année, N. 6, 1984, pp. 1330-1359, [https://www.persee.fr/doc/ahess\\_03952649\\_1984\\_num\\_39\\_6\\_283132](https://www.persee.fr/doc/ahess_03952649_1984_num_39_6_283132)

régulation des prix, Cette analyse ; se révélant particulièrement féconde elle débouchera sur des contributions nouvelles et essentielles d'analyse des cycles. Pour Mitchell cela consistait à repérer les changements de comportement du monde des affaires dans son effort pour s'adapter aux conditions d'une monnaie papier inconvertible. Ainsi, les greenbacks et à l'épreuve de la conjoncture hypothèses institutionnelle de cette période s'ouvraient par une réforme monétaire celle de 1863 et qui voit la suspension de la convertibilité en or accompagner d'un étalon de monnaie papier flottant.

### **2.3. La nouvelle économie institutionnelle (NEI) et la problématique des coûts de transaction**

La NEI traite des sources, du développement, négligées par la théorie néo-classique, essaye de répondre à la problématique que cette dernière ignore, et essaye de bâtir une théorie du développement en termes de changement institutionnel. La NEI redéfinit le développement comme la croissance économique plus un changement institutionnel adapté, facilitant ainsi le développement, alors que les orthodoxes le définissent comme la croissance économique plus le changement structurel (qui a montré ces limites). Ainsi la NEI met le changement institutionnel au centre de la théorie du développement, alors que la théorie néo-classique met l'épargne et l'investissement au centre du processus de développement.

A travers l'histoire, les institutions étaient conçues par l'homme pour créer l'ordre et réduire l'incertitude dans les échanges ; elles évoluent de manière incrémentale connectant, le passé avec le futur et le présent, dans le sens où les performances économiques peuvent être comprises comme une partie d'une histoire séquentielle. Ainsi, les institutions fournissent la structure des incitations d'une économie, en évoluant, cette structure façonne la tendance du changement économique vers la croissance, la stagnation ou le déclin. De cette façon la compréhension du développement passe nécessairement par la compréhension du soubassement institutionnel.

Depuis une vingtaine d'années se sont multipliés les travaux d'histoire économique se réclamant de la Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI), ce courant de la science économique a connu un essor important depuis les années 1970. Cette dernière était illustrée par la reprise de l'analyse de Ronald Coase, approfondie par Oliver Williamson (1975, 1985), qui développe une intéressante théorie des coûts de transaction et par les apports de Douglass North (1981, 1990) à la théorie néoclassique des institutions qu'il avait élaborée dans ses études d'histoire économique pour aboutir à une synthèse, originale et tout à fait ambitieuse. C'est l'économiste américain O. Williamson qui a été le premier à

donner cette appellation aux travaux des économistes institutionnalistes de la nouvelle génération, afin de les différencier de leurs prédécesseurs.

La NEI s'inscrit à la base dans l'extension des outils néoclassiques standards (Rationalité parfaite et substantielle, raisonnement en termes d'équilibre et d'optimisation) pour l'analyse des institutions. Cependant, de nouvelles interprétations se sont développées en s'éloignant plus ou moins clairement du corpus théorique néoclassique<sup>71</sup>. Néanmoins, ce courant ne constitue pas une école car il s'agit d'un mouvement hétérogène (des approches peu en accord entre elles), puisque le seul point commun entre les chercheurs regroupés sous cette appellation est leur intérêt pour les institutions et leur impact sur les phénomènes économiques. Ce courant est donc un retour au vieil institutionnalisme du début du 20<sup>ème</sup> siècle (Veblen, Commons...), mais les théories qui le constituent vont très vite se diversifier et s'éloigner progressivement. Cependant, elles représentent des approches contemporaines importantes dans la recherche académique concernant la science économique et s'attachent à différentes formes de relations contractuelles. Un rappel de quelques-uns des fondateurs théoriciens de la NEI paraît évident.

### **2.3.1. L'approche de la firme par les coûts de transaction : Le point de départ de Coase**

L'Académie Royale de Suède a décerné en 1991 le Prix Nobel d'Economie à Ronald Coase pour ses travaux et articles sur du rôle des coûts de transaction et des droits de propriété dans la structure institutionnelle et le fonctionnement de l'économie. Cette gratification vient couronner une véritable avancée scientifique, qui a débuté en 1937, avec la rédaction de son article "The Nature of The Firm", où il utilise le terme de "cost of using the price mechanism" coût d'utilisation du mécanisme des prix, et "marketing costs".

- La théorie économique des firmes, a eu un rôle catalyseur pour la NEI. A l'origine de cette théorie, se trouve le questionnement de R. COASE sur les raisons d'existence de la firme. Cet auteur en arrive à la repense<sup>72</sup> que l'entreprise est parfois plus efficace que le marché dans la mesure où elle permet d'économiser sur les coûts de transactions. Ainsi, l'organisation (la firme, hiérarchie) représente un thème essentiel par lequel les institutions sont réintroduites dans l'analyse.
- Coase définit la firme par l'existence de relations salariales « le contrat de travail est un contrat par lequel le facteur travail accepte, pour une certaine rémunération, qui peut être fixe ou variable, d'obéir aux directives d'un entrepreneur dans certaines limites. »<sup>73</sup> Dans la firme, l'allocation des ressources ne se fait pas à l'aide du mécanisme de prix (comme le marché), mais par des rapports d'autorité.

71 Idem

72 Otando, g., le renouveau des théories du développement, Mars 2008, <https://riifr.univ-littoral.fr/wp-content/uploads/2008/03/doc-177.pdf>

73 Coase, R.H., The nature of the firm, *Economica*, Vol 16; p337

- Remettant en cause l'hypothèse néoclassique d'information parfaite, Pour Coase, la firme est un mode de coordination des transactions alternatif au marché. Si le marché n'est pas l'unique moyen de coordonner l'activité économique, c'est qu'il existe des coûts à recourir au système standard de prix, des coûts de transaction (coûts de recherche d'information, de négociation des contrats, de contractualisation répétée...). Williamson s'approfondira par la suite sur les déterminants de ces coûts. La différence flagrante entre le marché et la firme, est que sur un marché, la coordination se fait par le système des prix, alors que la firme propose une coordination administrative qui passe par l'autorité et la hiérarchie. Selon Coase, c'est l'autorité qui structure essentiellement une firme<sup>74</sup>.
- Par la suite, Coase se pose la question sur le fait de savoir pourquoi les deux modes de coordination coexistent. Pour Coase la taille de la firme est limitée par le nombre de transactions qu'elle peut effectuer efficacement (en réduisant les coûts de transactions). Cependant, il y aura toujours des transactions pour lesquelles le marché demeurera le meilleur mode d'allocation des ressources. Dans cette optique et avec l'évolution de la firme, les rendements de la fonction de l'entrepreneur peuvent être décroissants, dans la mesure où les coûts d'organisation de transactions supplémentaires à l'intérieur de la firme peuvent augmenter. Si le coût marginal de gestion interne est croissant, alors il y a naturellement un point où les coûts d'organisation d'une transaction supplémentaire au sein de l'entreprise sont égaux à ceux qu'implique une prise en charge par le marché ou par un autre entrepreneur (figure n°10).

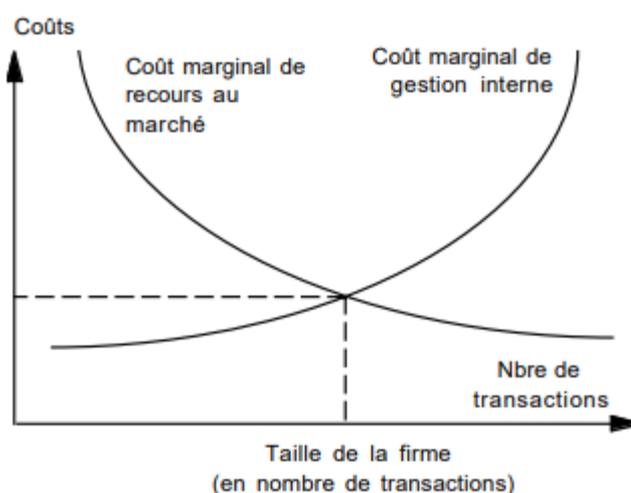


Figure 10 : La taille de la firme dans une approche des coûts de transaction

Source : Saussier ; sorbonne 2016, <http://www.webssa.net/files/leçon2016-nie.pdf>

74 Chaudey, M., L'approche contractuelle de la firme, 2011, <http://ses.ens-lyon.fr/articles/1-l-approche-contractuelle-de-la-firme-137671>

- Autrement dit, si la coordination par le marché génère des coûts de transaction, la coordination des transactions par la firme entraîne des coûts de coordination, en particulier parce que les rendements des activités managériales sont décroissants. Ainsi, tant que les coûts de coordination interne sont inférieurs aux coûts de transaction, la coordination se passe à l'intérieur de la firme, à partir du moment où ils deviennent supérieurs, la coordination par le marché est préférable.
- Ce n'est qu'en 1960, que Coase utilise textuellement le terme de "coûts de transaction", dans son article "The Problem of Social Cost". A travers cet article l'auteur traite des externalités<sup>75</sup> (positives ou négatives) que certains agents créent à autrui sans qu'il y ait une transaction marchande (par exemple des entreprises qui polluent l'environnement). La solution traditionnelle consistait à faire intervenir l'Etat et d'instaurer des taxes (la taxe pigouvienne) ou des subventions si l'externalité est positive. Mais Coase affirme que cette solution conduira à des effets insatisfaisants (stopper l'activité polluante détruira l'emploi et donc le bien-être des agents). Dès lors, Coase traitera le problème avec un raisonnement multilatéral : et si les parties concernées arrivent à trouver un accord (si le pollueur négocie avec les personnes polluées afin de trouver des solutions). Ainsi apparaît le théorème de Coase « si les coûts de transaction sont faibles ou nuls et les droits de propriété bien établis, les agents peuvent négocier d'eux-mêmes et spontanément les externalités en passant par un accord ». Or il est rare que les droits de propriété soient bien définis dans les situations qui génèrent des externalités, mais d'autres parts, l'absence de coûts de transaction est irréaliste selon Coase lui-même. Au final, Coase dénonce l'idée selon laquelle il faudrait tout réglementer (privatiser l'espace public), par contre il affirme que le problème réside dans l'absence de droits de propriété clairement affectés.

### **2.3.2. La théorie des coûts de transaction (TCT) et les déterminants des structures de gouvernance chez Williamson**

- O. Williamson a perfectionné les apports de Coase en leur ajoutant des hypothèses qui s'éloignent du contexte néo-classique. Ainsi Williamson élabore une théorie qui traite des formes d'organisation des transactions (arrangement institutionnel), la firme et le marché ou encore d'autres formes hybrides de gouvernance (de coordination). La forme de gouvernance adoptée dépend de la caractéristique de la transaction, essentiellement de sa fréquence, de la sanction en cas de non-respect de l'engagement, tenant compte que les agents sont dotés d'opportunisme et de rationalité limitée.

---

<sup>75</sup> Idem

- Le point de départ de Williamson et de la TCT est de postuler que toute transaction économique engendre des coûts préalables à leur réalisation. Ces travaux vont permettre de décortiquer le concept de coût de transaction et poser certaines hypothèses comme sous-bassement pour comprendre notamment quel est le mode de coordination (forme de gouvernance) le plus approprié pour réduire ces coûts.
- Pour Williamson la transaction n'est pas l'échange dans le sens où elle n'est pas instantanée, il annonce différentes définitions dans ces articles, ce qui rend le concept plus complexe. La définition la plus citée « La transaction implique au minimum deux agents de firme différente ou bien d'unité opérationnelle différente, au sein d'une même structure. On appelle transaction le transfert d'un bien ou d'un service à travers une interface technologiquement séparable entre plusieurs agents, une étape d'activité se termine et une autre commence »<sup>76</sup>. Il s'agit ici des transferts entre entités productives qui font l'objet de contrat déterminant la tâche principale qui doit être accomplie. En bref pour Williamson une transaction est un contrat, il cite « les coûts de transaction posent le problème de l'organisation économique comme un problème de contractualisation »<sup>77</sup>
- La théorie de Williamson repose sur deux hypothèses qui touchent essentiellement les comportements de l'agent économique qu'il qualifie d'« Homo contractor » :
  1. La rationalité limitée (procédurale) : Non pas dans le sens irrationnel mais dans le sens où, les agents ont des capacités cognitives limitées. Lorsque l'environnement est complexe, ils ne peuvent pas envisager toutes les éventualités possibles et prévoir parfaitement les conséquences de leurs décisions. Ceci les mène à emprunter des solutions qui leur semblent raisonnables. Ajouter à cela, que le traitement de toutes les informations est impossible.
  2. L'opportunisme des agents : est une recherche de l'intérêt personnel, tel que le mensonge, la tricherie, la mauvaise foi... C'est une conséquence de la rationalité limitée. Comme le contrat ne peut pas prévoir toutes les éventualités possibles, l'individu peut être tenté d'adopter un comportement opportuniste pour favoriser ses intérêts au détriment de ceux des autres. La rationalité limitée et les comportements opportunistes accroissent les coûts de transaction, notamment de conception des contrats et de contrôle.
- Compte tenu de la rationalité et de l'opportunisme des agents Williamson détermine les caractéristiques des transactions<sup>78</sup> :

---

<sup>76</sup> Williamson, O., *The economic institutions of capitalism*, The Free Press, New York, 1985, p12.

<sup>77</sup> Williamson, O., *Les institutions de l'économie*, Inter-éditions, 1994, p77

<sup>78</sup> Idem, pp80-84.

1. La spécificité des actifs : la nature de l'actif qui fait objet d'une transaction a une incidence sur la forme de transaction. Un actif est dit spécifique s'il nécessite des investissements spécifiques. En effet le passé d'un actif, l'expérience requise avec un actif, limitent sa capacité à être utilisé pour un autre usage car cette spécificité implique des inerties et la durabilité des relations. Ainsi ces actifs ne sont pas redéployables sans coûts vers d'autres usages. Selon Williamson cette spécificité concerne : la spécificité du site (la localisation de l'actif), la spécificité de destination (la réalisation d'un investissement à la demande d'un client unique), la spécificité d'actifs physiques (la mise en œuvre d'une machine spécialisée dans la construction d'une pièce particulière pour un client) et la spécificité d'actifs humains (liée aux effets d'apprentissage des agents).
2. L'incertitude sur les conditions de réalisation de la transaction risque d'augmenter son coût. Cette incertitude Williamson la qualifie de comportementale, liée à la volonté de certains agents de ne pas divulguer des informations. L'incertitude augmente lorsque le nombre d'agents est faible. Cependant si les agents sont substituables entre eux l'incertitude ne sera plus un problème.
3. La fréquence des transactions : une transaction répétée, est une caractéristique très importante pour déterminer le mode de gouvernance approprié pour ce type de transaction. Si les actifs sont spécifiques, réaliser plusieurs transactions sera très coûteux. Il sera plus intéressant de les grouper au sein d'une organisation afin de minimiser les coûts. En revanche, si les transactions ne sont pas nombreuses, cela s'explique par un nombre faible de contractants et c'est l'occasion de développer des comportements opportunistes, cela va accroître l'incertitude qui pèse sur la transaction.

- Les coûts de transactions sont plus approfondis chez Williamson par rapport à Coase. Ainsi il distingue des coûts de transaction *ex ante* et des coûts de transactions *ex post*. Les premières comportent : les coûts de négociation du contrat, les coûts de rédaction et les coûts de garanties. Les seconds se constituent des coûts de mauvaise adaptation du contrat, les coûts de marchandage à cause de divergence dans l'application du contrat, les coûts d'organisation et de fonctionnement et les coûts d'engagement surs. Les deux types de coûts sont interdépendants et doivent être considérés de manière globale. Les caractéristiques énoncées ci-dessus plus les comportements opportunistes des agents déterminent directement la forme organisationnelle (arrangement institutionnel) la plus appropriée, il s'agit pour Williamson de trouver la structure de gouvernance efficace pour minimiser les coûts

de transactions et les coûts de productions. Ainsi pour Williamson, la firme est un système contractuel particulier, une hiérarchie caractérisée par des arrangements institutionnels qui permettent à la direction de l'entreprise de prendre les décisions en cas d'événements non prévus par les contrats, et faire face à l'opportunisme des agents. La synthèse des travaux de Williamson concernant les structures de gouvernance peut donc être catégorisée en trois types de contractualisation : classique, néo-classique et évolutive<sup>79</sup>.

Fréquence des Transactions	Degré de Spécificité des Actifs		
	Non spécifique	Mixte	Idiosyncrasique
Occasionnelle	Gouvernance du marché (Contractualisation classique)	Gouvernance Trilatérale (Contractualisation néo-classique)	
Récurrente		Gouvernance Bilatérale (contractualisation évolutive)	Gouvernance Unifiée

Figure n° 11 : Les structures de gouvernance selon Williamson

Source : Ghertman, Michel. « Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction », *Revue française de gestion*, vol. n° 142, no. 1, 2003, pp. 43-63.

1. La gouvernance du marché, est une contractualisation classique qui implique un échange occasionnel dans un contexte néo-classique (l'objet de transaction est connue, il y a pas d'incertitude et toute les solutions sont prévisibles) ; ainsi le contrat tiendra en compte tous les cas qui pourraient surgir et l'identité des agents n'importent pas car les échanges sont impersonnelle. D'un autre coté l'opportunisme est peu probable puisque la non spécificité des actifs échangés implique l'existence d'une offre importante, le client sanctionnera son fournisseur opportuniste en achetant la fois suivante auprès d'un autre.
2. La gouvernance trilatérale est une contractualisation néo-classique qui consiste en un rapport qui ne s'effectue pas sur le marché car il s'effectue sur le long terme, il risque ainsi une forte incertitude. Dans cet état de figure, l'apparition d'opportunisme et des conflits d'intérêts est probable. Pour y remédier, ce type de contrat prévoit l'arbitrage d'un tiers (pas forcément la justice).

<sup>79</sup> Ghertman, M., Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction, *Revue française de gestion*, vol. no 142, no. 1, 2003, pp43-63.

3. Gouvernance bilatérale : le contrat s'effectue entre des agents qui restent autonomes. Exemples : des accords de partenariat ou alliance entre firmes, contrat de sous-traitance ou contrat de franchise.
4. La gouvernance unifiée (internalisation) : la transaction s'organise à l'intérieur de la firme et sera soumise à un rapport d'autorité (Williamson utilise l'expression intégration verticale), l'incertitude est plus élevée, on est en présence d'actifs très spécifiques (humains et physiques) dans un mode de coordination internalisé. Les deux facteurs principaux qui déterminent le type de contrat et conditionnent la structure de gouvernance sont les coûts de transaction et la spécificité des actifs (figure n°12).

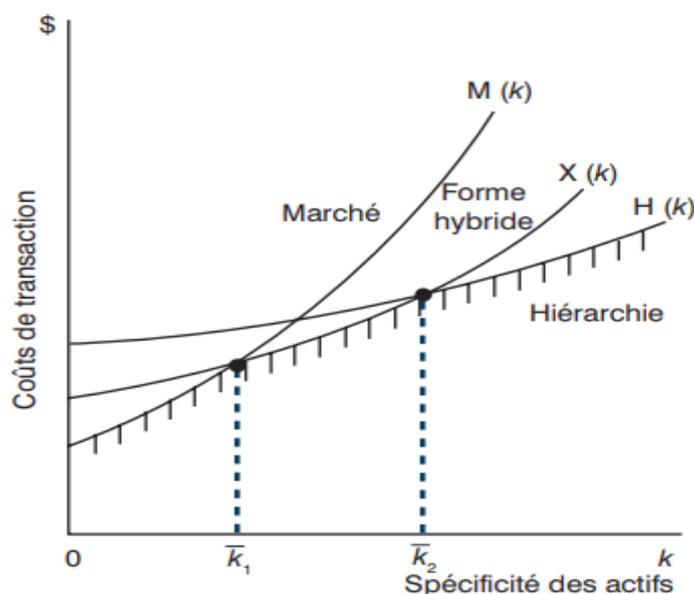


Figure n°12 : Les coûts de transaction en fonction des spécificités des actifs

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

- Les principaux facteurs qui déterminent les coûts de transactions sont :
  1. L'ambiguïté de la performance qui implique une difficulté pour l'une des parties de la transaction d'évaluer la performance de l'autre<sup>80</sup>. Cette ambiguïté survient, par exemple, lorsque l'objet de la transaction est complexe, impliquant une difficulté d'établir une relation de cause à effet qui la produit, et rendant l'évaluation de l'objet possible uniquement à long terme. Dans ce sens, plus l'ambiguïté de performance est grande, plus il est difficile de négocier, de contrôler et de réaliser des échanges entre l'entreprise cliente et son fournisseur, ce qui rend le mécanisme de gestion requis plus complexe.

80 BOWEN, D.E., JONES, G.R., Transaction Cost Analysis of Service Organization-Customer Exchange, 1986, <http://theses.univ-lyon2.fr/documents/getpart.php?id=lyon2.2000.amjanuel&part=10114>

2. L'incompatibilité du but implique que l'une des parties a l'intention de valoriser ses propres intérêts au détriment de l'autre. Cette situation est due à des rendements plus importants lorsque l'une des parties va avoir un comportement compétitif plutôt que coopératif. Cette divergence définit les motivations des agents dans la transaction. Elle décrit l'incidence des relations sociales impliquées sur la relation de transaction. L'opportunisme est une manière d'élargir la divergence de but par exemple quand les parties se font des promesses non tenues pour maximiser leurs rendements, chacune aux dépens de l'autre. A l'inverse, la congruence de but implique que les deux parties de la transaction ont les mêmes intérêts et qu'elles savent que leurs gains en situation de coopération seront plus importants qu'en cas d'opportunisme.
- Pour illustrer ces propos énoncés ci-dessus on peut voir un exemple concret du groupe Renault qui recourt à 3 stratégies pour minimiser ses coûts de transaction :
    - L'internationalisation : c'est un processus temporel mais dynamique, il s'agit principalement de s'appuyer sur les ressources techniques, humaines et organisationnelles de la société mère en les valorisant et en s'adaptant aux différents marchés locaux. La situation des marchés automobiles dans les pays industrialisés, oblige le constructeur automobile à rechercher les augmentations du volume de vente nécessaires à leur croissance dans d'autres pays. Ainsi la firme Renault est présente sur de nombreux continents du monde, cette internationalisation se traduit à la fois par une moindre dépendance des ventes vis-à-vis du marché national et par une implantation industrielle du groupe en Afrique du Nord, Asie et Océanie. Renault assure 40% de ses ventes en France, 40% en Europe occidentale et le reste en Afrique et Océanie.
    - L'externalisation est l'opération qui consiste pour une entreprise à ne plus faire directement certaines activités et à préférer en acheter le produit à des fournisseurs, sous-traitants ou sociétés de service, cela pour des raisons diverses : diminuer les coûts, confier à plus compétant, bénéficier d'économie d'échelle... L'alliance avec Nissan représente une forme externalisation, à travers : un partage de plateformes, de moteurs, de transmission ou production commune, Renault détient 43,4% du capital Nissan et cette dernière possède 15% du capital de Renault, le modèle d'actionnariat croisé garantit pour les deux partenaires un intérêt mutuel et les incite à adopter des stratégies gagnant-gagnant. Les deux groupes sont ainsi dans une situation de congruence de but.
    - La coproduction consiste en une coopération entre deux organisations avec la volonté de rassembler les ressources, d'effectuer des économies d'échelles, de collecter et traiter des informations et de partager des connaissances, tous ces

bénéfices ne font que diminuer les coûts de transactions liés à la production. Un partenariat est né en 2010 entre Renault-Nissan et Daimler (le constructeur automobile allemand possédant la marque Mercedes et Smart), une opportunité pour le français qui lui permet d'augmenter sa production tout en réduisant ses coûts et d'avoir un avantage concurrentiel durable dans la compétition automobile. Les principaux axes de coopération consistent en un partage de projets existants, les premiers résultats concrets de ce partenariat étaient visibles à travers les Renault Twingo et les voitures Smart. Nissan et Daimler ont même signé un contrat pour produire conjointement des véhicules compactes haute gamme et de les fabriquer ensemble au Mexique. Les deux entreprises ont chacune leur propre culture en dehors du fait que l'une soit française et l'autre Allemande elles ont choisis les meilleurs processus de chaque entreprise créant ainsi une nouvelle manière de procéder. Voici donc les principales stratégies que Renault a mises en place afin de gérer ses coûts de transactions au mieux et cela passe forcément par des accords et des alliances que ça soit à l'étranger avec des sous-traitants ou avec des concurrents, dans un contexte d'économie de marché bien évidemment.

### **2.3.3. La théorie de l'agence comme une discipline du marché : l'œuvre de Jensen et Meckling**

La théorie de l'agence est entendue comme une théorie financière en lien avec la gouvernance de l'entreprise, cependant son champ d'application s'étendant sur un périmètre plus large, elle décrit aussi bien la tension entre propriétaires (actionnaires) et dirigeants que celle entre managers et salariés ou toute autre relation de coopération entre des individus animés par des motivations divergentes, parmi ces apports<sup>81</sup> :

- A l'origine de la théorie de l'agence, il y avait une interrogation : comment faire en sorte que le comportement des managers soit conforme aux intérêts des actionnaires de l'entreprise ? En effet les managers disposent d'une information plus complète sur les activités de la société, or ils peuvent se servir de cette situation pour poursuivre des objectifs contradictoires avec ceux des actionnaires. Pour répondre à ce genre de dilemme la théorie de l'agence a été développée en 1976 par deux économistes Jensen et Meckling dans un article fondateur intitulé « Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure ». Cette théorie cherche à comprendre comment rendre la coopération entre les individus plus efficace et ainsi accroître le bien-être

---

81 Chaudey, M., Opt cité

commun. Empruntant les travaux de Berle et Means(1930) sur la problématique de la divergence des intérêts entre les propriétaires de l'entreprise et ces dirigeants, la théorie de l'agence repose sur le postulat que l'entreprise s'apparente à un ensemble de relations contractuelles, dans ce contexte les individus cherchent à maximiser leur utilité et les contrats qu'ils établissent génèrent des coûts que l'on définit comme des couts de l'agences qu'ils convient de minimiser.

- Ainsi une relation d'agence se définit comme un contrat dans lequel le principal (actionnaire ou supérieur hiérarchique) délègue à un agent un droit décisionnel, le principale aura donc recours aux services de l'agent pour accomplir en son nom une tâche quelconque.
- Une relation d'agence se caractérise par deux éléments : l'asymétrie d'information qui traduit le fait que les deux parties ne disposent ni d'une information parfaite ni des mêmes informations et le risque d'aléa moral qui correspond à la possibilité que l'une des parties adopte un comportement différent de celui qui est attendu. Les efforts alors consenti pour que l'agent qui dispose d'un pouvoir décisionnel se comporte conformément aux objectifs fixés par le principal constituent des coûts d'agences.
- Les coûts d'agence sont de trois ordres : les dépenses de surveillance engagée par le principal pour orienter le comportement de l'agent, les coûts supportés par l'agent pour signaler le bon déroulement du mandat et la perte résiduelle qui correspond à l'écart incompressible entre le résultat de l'action de l'agent pour le principal et ce qu'aurait donné un comportement de maximisation effective du bien-être du principal.
- Puisque les intérêts des actionnaires et des dirigeants apparaissent divergents, des mécanismes d'incitations peuvent être mis en place pour les réconcilier. par exemple par l'existence d'un conseil d'administration permettant aux actionnaires d'être présents aux assemblées générales et d'exprimer leur voix quant aux opérations stratégiques envisagées par l'équipe dirigeante ou par la distribution des stock-options (Système d'option sur achat d'actions, réservant un prix préférentiel aux cadres dirigeants de l'entreprise). Aussi par le développement de l'actionnariat salarié qui conduit à offrir une rémunération sous forme d'action de l'entreprise ou encore par la mise en place d'un système de rémunération des dirigeants intégrant une part variable en fonction des performances financières comptables ou boursières de l'entreprise.

### 2.3.4. Les contributions de North et le développement comme une histoire des changements institutionnelles :

Joindre la NEI<sup>82</sup> à l'histoire économique était l'œuvre de Douglass C. North qui a proposé une théorie de l'évolution institutionnelle dont l'ambition était d'expliquer à la fois la genèse des institutions et leur évolution dans le temps. Parmi ces apports :

- L'approche institutionnaliste a permis à North<sup>83</sup> d'étudier la divergence de la croissance entre plusieurs pays notamment l'évolution divergente de l'Amérique latine et de l'Amérique anglo-saxonne depuis la découverte. Il s'interroge donc Pourquoi ces deux parties du continent qui ont une histoire proche (découvertes et peuplées par des Européens à partir de 1492) sont tellement différentes, l'une faisant partie du monde sous développé et l'autre du monde développé ? La réponse tient selon North aux institutions.
- Selon North, les règles, les normes, les conventions constituent les contraintes formelles qui s'imposent aux agents et qui surviennent du pouvoir de négociation de certains individus capables d'édicter des règles, alors que les coutumes, habitudes, et autres règles informelles sont les contraintes informelles qui s'implantent de façon particulière dans le processus d'apprentissage des individus. Dans cette optique, se met en évidence un double dispositif de coordination. D'abord une coordination est imposée par « le haut » provenant, à la fois des instances de l'Etat et des règlements internes à l'entreprise. Cependant, les coutumes, les habitudes représentent une façon de coordination par « le bas ». Cette dernière est catégorisée ainsi, dans le sens où elle résulte des façons de faire et de penser des agents qui ont un préconçu historique et territorial. Ces deux genres de coordination font objet de conflit dans la mesure où les hommes, appliquant les règles formelles, sont soumis à des modes de pensée qui leurs sont propres. Ainsi, l'inadéquation entre institutions formelles et institutions informelles réduit les objectifs de réforme. Sur cette base, le développement, serait donc une question de mise en adéquation entre ces deux dispositifs de coordination.
- Selon la formule de North<sup>84</sup>, le rythme du changement institutionnel, est lié à l'apprentissage par les individus et les organisations, « La vitesse du changement économique est fonction des récompenses escomptées pour différents types de connaissance ». Le niveau de connaissance et d'apprentissage avec les résultats

82 Guillaume Garner, « Histoire économique et Nouvelle Économie Institutionnelle en Allemagne », Revue de l'IFHA [En ligne], 1 | 2009, mis en ligne le 07 février 2013, consulté le 03 juin 2015. URL : <http://ifha.revues.org/346>

83 Brasseul. J Le rôle des institutions dans le développement économique : les leçons de l'histoire <https://www.lajaneetlarouge.com/article/le-role-des-institutions-dans-le-developpement-economique-les-lecons-de-lhistoire#.Wwf88UqvzDc>

84 Claude Didry, Caroline Vincensini. Au-delà de la dichotomie marché-société : l'institutionnalisme de Douglass C. North. texte présenté au colloque droit et regulations des activites economiques colloque interna.. 2008.

escomptés étant motivés par la structure institutionnelle réoriente la nature du sentier. Les institutions sont les déterminants qui impactent la direction du sentier : elles déterminent l'essor ou le déclin des économies. Ainsi North a souligné que, la plupart des économies restent bloquées dans une matrice institutionnelle inefficace à cause du réseau d'externalités et de relations entretenu par une certaine matrice institutionnelle. Autrement dit, le système de règles mis en place est perpétué par les individus et les organisations ayant un pouvoir de négociation. Inverser cette situation est possible mais cela reste un processus difficile comme l'illustre les expériences menées dans les pays de l'Europe centrale et de l'Est. Appliqué à long terme, le cadre théorique ainsi formulé permet à North en 1992 d'affirmer que l'évolution du monde occidental est l'histoire des changements institutionnelles réussies qui ont permis d'abolir les famines, les maladies et la pauvreté, pour produire une société développée et civilisée. Certains pays réussissent à mettre en place des institutions favorables à cet égard (réduire les coûts de transactions), tandis que d'autres échouent à le faire.

- La notion des coûts de transaction, élaboré par Ronald Coase, est le point de départ ici pour expliquer le rôle des institutions, les coûts de transaction élevés (cout de recherche d'information, cout de négociation et cout d'application) constituent un obstacle à la croissance parce qu'ils freinent les échanges. Le rôle des institutions est justement de réduire ces coûts. Cela constitue le centre d'intérêt de North. Ces institutions permettent donc d'atténuer la montée des coûts de transaction, d'accroître la productivité dans la mesure où le rythme des rendements décroissants dans l'agriculture soit contré de récompenser les innovateurs et finalement de rassembler les conditions favorables à la révolution industrielle.
- La croissance n'est donc possible d'après North que par le jeu d'équilibre entre les deux types de coûts : les coûts de production qui baissent avec les innovations technologiques et les coûts de transactions qui augmentent avec l'évolution de la société. Ainsi, les institutions doivent s'adapter pour limiter l'augmentation de ces dernières, si elles échouent et si les coûts de production ne baissent pas suffisamment pour compenser l'augmentation des coûts de transaction, la croissance peut être compromise, illustré par le blocage de la croissance dans nombre de pays de l'Est et du Sud. La régression de plusieurs indicateurs socio-économiques en Afrique ainsi que la stagnation de la transition en Russie s'expliquent par des coûts de transaction exorbitants en relation avec des facteurs institutionnels telles que la faiblesse de l'Etat, l'instabilité politique, la corruption, l'existence des groupes de pression ou des groupes ethniques et des mafias, manque d'intégrité des administrations, incohérence du marché, etc. La seule voie

possible pour amorcer le développement consiste donc en la mise en place progressive d'institutions capables de maîtriser ces coûts. A l'opposé de l'économie orthodoxe, l'Etat est loin d'être un facteur exogène chez North qui souligne l'importance de La politique puisqu' elle détermine la performance économique en élaborant et renforçant les règles économiques<sup>85</sup>.

- D. C. North a d'abord argumenté une conception de l'évolution institutionnelle dans le contexte de l'économie néoclassique : les institutions étant destinées à favoriser une baisse des coûts de transaction, les plus efficaces d'entre elles sur le plan économique finissent par s'imposer à l'issue d'un processus de sélection conforme à la rationalité de l'homo economicus. Par la suite, D. C. North a reconnu que les institutions économiquement efficaces représentent en réalité une exception plus qu'une règle générale, ce qui l'a conduit à souligner le poids de l'ensemble des institutions informelles. Une institution n'est pas forcément efficace, puisque prioritairement elle sert les intérêts de ceux qui ont un pouvoir de négociation leur permettant d'élaborer et d'imposer des règles. Se pose ainsi la question de la persistance d'institutions inefficaces sur le marché. C'est la raison pour laquelle D. North en 2009 va insister sur l'importance d'avoir un ordre institutionnel à accès ouvert qui, en garantissant l'égalité des chances, l'appropriation des résultats de son travail et la rémunération au mérite, est le seul cadre dans lequel une société peut évoluer sans violence ni misère vers la paix et la prospérité<sup>86</sup>.
- A travers ces écrits en 2005<sup>87</sup>, North insistait sur la nocivité de toute implantation brutale des institutions existantes dans les pays industrialisés, notamment des droits de propriété et des systèmes judiciaires, le professeur insistait plutôt sur l'importance de la structure incitative, citait ainsi « *l'imitation servile des institutions occidentales* ». Chez North, les économies qui ne se perfectionnent pas, détiennent forcément une matrice institutionnelle non incitative pour tout investissement améliorant la productivité. D'un côté, parce que la structure institutionnelle qui existe a engendré des organisations réfutant le changement. D'un autre côté, la diversité des connaissances nécessite la mise en place d'un ensemble d'institutions et d'organisations pour que les marchés des produits et des facteurs fonctionnent efficacement.

---

85 Idem

86 Bénassy.A ;Coeuré.B ; Jacquet.P ; Ferry.J ; Politique économique ; Ed De boeck ;2012 ; pp528 -534

87 NORTH. D., 2005, *Le processus du développement économique*, traduit de l'anglais par LE SEAC'H M, Ed D'Organisation, p204

### 2.3.5. Bilan sur la nouvelle économie institutionnelle

Malgré la riche littérature académique et la pertinence des principales approches théoriques (des approches contractuelles) qu'on a tenté d'analyser ci-dessus, la NEI a été l'objet de sérieuses critiques<sup>88</sup>.

- la théorie des coûts de transaction s'est beaucoup développée dans les années 1980 et 90, mais elle souffre aujourd'hui d'un manque de formalisation qui lui permettrait d'éclaircir exactement certaines hypothèses. Aussi il faut mentionner que, les tests empiriques menés sont parfois décevants, par exemple, le concept d'actifs spécifiques est intéressant, mais les recherches économétriques n'ont pas pu déterminer une mesure convaincante de cette spécificité<sup>89</sup>.
- Les critiques concernent également, l'observabilité et les coûts de disponibilité d'instruments de mesure<sup>90</sup>. Ces coûts concernent donc une combinaison de trois types : le coût d'usage du marché, les coûts liés au droit à exercer l'autorité et à son exercice au sein de l'entreprise et les coûts associés au fonctionnement et à l'adaptation du contexte institutionnel pour une politique donnée. La mesure des coûts de transaction est difficile pour deux raisons. D'une part, les coûts de transaction et les coûts de production sont souvent déterminés conjointement entre les partenaires de la transaction. D'autre part, il est difficile de comparer les coûts de transaction pour différents types d'organisation d'un même échange. Certaines transactions ne trouvent pas leur place dans le système de prix. De plus, le fait d'évaluer les coûts d'opportunité (coûts de transactions jamais réalisées) pour une comparaison entre formes organisationnelles pousse à ne prendre en compte que les coûts ex-ante.
- Certains travaux ont mis en lumière la difficulté<sup>91</sup> à intégrer les formes hybrides dans le paradigme transactionnel car celles-ci ont une spécificité élevée et un niveau d'incertitude important. Cependant, elles n'offrent pas le degré de surveillance de la hiérarchie. Certains auteurs ont donc tenté d'inclure une dimension stratégique dans la décision pour expliquer le recours aux formes hybrides. Ces travaux voient dans les formes hybrides, plus un investissement dans une relation qu'une relation établie pour minimiser les coûts de transaction. Dans ce cas, la transaction peut alors être vue comme créatrice de valeur (grâce

88 Guillaume Garner, « Histoire économique et Nouvelle Économie Institutionnelle en Allemagne », Revue de l'IFHA [En ligne], 1 | 2009, mis en ligne le 07 février 2013, consulté le 03 juin 2015. URL : <http://ifha.revues.org/346>

89 Chaudey.M ; Opt cité

90 Quelin.B ; Les frontières de la firme; *Economica*; 2002. P118.

89 Guillaume Garner, « Histoire économique et Nouvelle Économie Institutionnelle en Allemagne », Revue de l'IFHA [En ligne], 1 | 2009, mis en ligne le 07 février 2013, consulté le 03 juin 2015. URL : <http://ifha.revues.org/346>

aux actifs humains, aux processus d'apprentissage dans les alliances de co-développement, etc.).

- D'autres critiques d'historiens ont tenu à relativiser la nouveauté<sup>92</sup> des apports théoriques de la NEI en rappelant que dès la fin du XIXe siècle, la seconde École Historique allemande avait mis l'accent sur le poids des facteurs institutionnels dans la performance économique d'un pays. Cette critique est d'ailleurs justifiée par le fait que ces travaux ont été au début du XXe siècle réceptionnés d'une façon intense par les anciens institutionnaliste américain (notamment, T. Veblen et J. Commons). Cependant, Il est généralement reconnu que les divergences entre l'École Historique et la NEI l'emportent sur leurs convergences, le premier courant en raison d'une approche essentialiste et éthique, le second à cause d'une analyse purement économiste des institutions. De la sorte, elle s'appuie non pas sur des recherches originales en archives, mais sur l'historiographie existante, en reformulant les résultats dans le contexte de la NEI. Cette critique renvoie fondamentalement à l'opposition entre « historiens économistes » et certains des « économistes historiens ». Au-delà de ces divergences, on peut penser que les historiens s'inquiètent légitimement de voir s'instaurer une division du travail dans laquelle ils livreraient une matière première à laquelle les économistes ajouteraient une plus-value dont le bénéfice leur reviendrait<sup>93</sup>.
- Une critique renvoie aux postulats de la NEI<sup>94</sup> qui reste en partie fidèle au contexte néo-classique de l'homo oeconomicus principalement tourné vers la maximisation de son intérêt personnel en fonction d'un calcul coûts-utilité, ce principe de rationalité étant présenté comme un postulat universellement valable, thèse que de très nombreuses études d'histoire, d'anthropologie, etc, ont réfutée. Les tenants de la NEI y ont d'ailleurs répondu, en rappelant que ce principe est repris, à titre d'hypothèse, afin d'élaborer un modèle permettant de réduire la complexité des réalités historiques étudiées. C'est bien pourquoi la controverse porte moins sur la conformité de ce principe à la réalité que sur la validité des modèles qu'il contribue à élaborer. Selon les adversaires de la NEI, celle-ci est incapable d'expliquer l'évolution institutionnelle, et en particulier l'émergence de l'économie de marché, puisqu'elle utilise des concepts dont l'élaboration est précisément concomitante de cette émergence, qui sont par conséquent des constructions historiquement datables et repérables. C'est ce qu'illustre la notion d'homo oeconomicus, dont l'apparition aux XVIIe et XVIIIe siècles fait l'objet

---

93 Ibid

94 Idem

d'un intérêt renouvelé. Une attention importante à la sémantique et aux interprétations économiques permettant une analyse beaucoup plus attentive à la spécificité des périodes étudiées, et aboutie en même temps à un rapprochement entre « histoire économique » et « histoire des idées économique ».

- Une autre critique concerne la question de l'évolution institutionnelle<sup>95</sup>. D'un côté, en postulant que les institutions efficaces finissent par s'imposer d'elles-mêmes, l'histoire économique néo-institutionnaliste est exposée au piège de la tautologie et de la justification ex post de ses postulats. Or le principe de rationalité (même limitée) n'étant pas universel, il est réducteur d'affirmer que la recherche d'institutions efficaces est le moteur de l'évolution économique. D'un autre côté, la NEI ne répond pas à l'interrogation, pourquoi telle institution ou tel arrangement institutionnel, quelle que soit leur efficacité, s'imposent plutôt que d'autres, en premier lieu parce qu'elle occulte les phénomènes de pouvoir, en second lieu parce qu'elle perçoit ces relations de pouvoir uniquement selon le principe de rationalité classique. À ces critiques sur l'explication de l'évolution institutionnelle s'en ajoute une autre sur la portée explicative de ce thème : nombre d'historiens ont rappelé que les institutions et leur évolution sont un facteur parmi d'autres de l'évolution des économies et des sociétés, et qu'il convient par conséquent d'éviter de tomber dans un réductionnisme institutionnel, voire dans un déterminisme des coûts de transaction qui se substituerait à celui de la technologie ayant prévalu à propos de la Révolution industrielle. Cette notion de coûts de transaction est également jugée peu opératoire dans la mesure où ces coûts sont impossibles à quantifier précisément, notamment à l'échelle de l'entreprise.
- En analysant les critiques ci-dessus se dégage l'impression selon laquelle la NEI accorde des interprétations insuffisantes ou erronées aux problématiques pertinentes qu'elle souligne. C'est pourquoi ces débats ne se sont pas poursuivis<sup>96</sup> (selon l'école historique allemande), mais ont plutôt débouché sur des réorientations. L'élargissement des problématiques de la NEI en direction de la sphère de la culture est ainsi une manière, plus ou moins implicite, d'abandonner certains présupposés et l'individualisme méthodologique caractéristiques de la NEI.

---

<sup>95</sup> Ibid

<sup>96</sup> Ibid