

DE L'ECONOMIE DU DEVELOPPEMENT A L'ECONOMIE DU CHANGEMENT INSTITUTIONNEL

Souraya HASSAN HOUSSEIN

Christian PALLOIX

CRIISEA- UPJV

Février 2003

L'échec de nombre de tentatives de développement dans les pays du tiers monde¹ illustre à sa manière un certain échec de la (des) théorie(s) du développement économique, le plus souvent appréhendée(s) comme une question d'industrialisation dans les décennies 60 à 90. Certains, tel F. Partant [1982], n'avaient pas hésité à prédire « *La fin du développement* ».

La problématique du changement institutionnel, qui s'ancre dans le double héritage de l'institutionnalisme et de la transition à l'économie de marché dans les ex pays socialistes d'Europe de l'Est et de Russie, paraît offrir soit une complémentarité soit une alternative à l'Economie du Développement.

I- THEORIE(S) DU DEVELOPPEMENT OU DU CHANGEMENT INSTITUTIONNEL ?

Tout d'abord, il nous faut faire le point sur le legs historique de l'Economie du Développement², de ses apports et de ses limites. Les échecs de l'Economie du Développement plaident pour le recours à une nouvelle problématique sur la base du couplage

- du "vieil institutionnalisme" (T. Veblen, J.R. Commons)
- du néoinstitutionnalisme spécifique de D.C. North [1990] qui nous offre les prémisses d'une analyse du changement institutionnel encore très ancrée toutefois dans le mainstream³.

Ce couplage a pour objectif de fournir une problématique hétérodoxe du changement institutionnel qui échappe aux limites premières de D.C. North.

1.1. La (les) théorie(s) du développement des années 1950-90 : une analyse critique

Un double ancrage originel parcourt la question du développement, que ce soit à propos du développement de l'Afrique lors de la vague des indépendances des années 1960, ou du développement de l'Amérique Latine à la même époque :

- le développement est la réponse à une question préalable, celle du sous-développement,

¹ Cf. l'évolution comparée de certains indicateurs tel le PIB, le PIB/per capita pour nombre de régions du monde ([OCDE, *Coopération pour le développement*, série annuelle] [Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, série annuelle] [UNCTAD, *World Investment Report*, série annuelle] en Amérique Latine, Afrique, Asie par rapport aux pays de la Triade (Amérique du Nord, Europe de l'Ouest, Japon) sur la période 1960-2000, à l'exception toutefois - pour les indicateurs retenus - des pays pétroliers du Moyen Orient, des 4 Dragons du Sud-Est Asiatique.

² Cf. notamment Assidon [1992], Hugon [1989]

³ Selon G.Hodgson [1999], il y aurait un deuxième North qui, après 1990, se démarquerait quelque peu de l'analyse néoclassique

- le développement s'identifie soit à la formation d'une économie de marché (mainstream), soit à celle d'un système productif et de services (hétérodoxie) ouvrant sur un processus (plus ou moins autocentré) d'accumulation/reproduction du capital.

Dans ce double contexte, A.O. Hirschman [1981] présente une typologie des analyses du développement où *l'économie du développement* dans sa grande tradition hétérodoxe (Hirschman, Lewis, Myrdal, Nurkse, Sen, ...) se démarquerait des analyses tant orthodoxe (le mainstream), que de Marx lui-même et des néo-marxistes sur la base de deux postulats fondateurs :

- le rejet du mono-économisme, ce qui conduit l'auteur à soutenir que « *les pays sous-développés, pris dans leur ensemble, présentent un certain nombre de caractères économiques communs qui les distinguent de façon bien déterminée des pays industriels avancés, et qu'on ne saurait donc aborder l'étude des économies sous-développées sans modifier profondément, sous un certain nombre de rapports importants, les données de l'analyse économique traditionnelle, axée sur les pays industriels* » (p. 45) ;

- l'affirmation du principe de la réciprocité des avantages qui est édictée comme suit : « *il est possible de régler les rapports économiques entre les deux catégories de pays (pays sous-développés et pays industriels) de manière qu'ils soient bénéfiques aux uns comme aux autres* » (p.45).

Typologie des théories du développement

		<i>Monoéconomisme</i>	
		Affirmé	Nié
<i>Réciprocité des avantages</i>	Affirmée	Economie Orthodoxe	Economie du développement
	Niée	Marx ?	Théories néomarxistes

Nous retiendrons seulement deux cas de la typologie, l'Economie du développement (au sens d'Hirschman) et les théories néomarxistes du développement. L'économie orthodoxe ou mainstream, qui s'appuie sur l'hypothèse du monoéconomisme, n'a pas par définition d'hypothèse sur le sous-développement (qui est au mieux un retard). Quant à la discussion de savoir si Karl Marx affirmerait le monoéconomisme, tout en hésitant sur la réciprocité des avantages, elle mériterait de trop longs commentaires pour notre sujet⁴.

1.1.1. Théories néomarxistes, sous-développement et développement

Le sous-développement des Périphéries est généralement perçu dans les courants néomarxistes comme le produit du développement du Centre, notamment dans l'analyse tiers-mondiste⁵, l'école de la dépendance latino-américaine⁶, et autres. L'explication de l'origine du sous-développement ne réside pas essentiellement dans les structures internes de la société périphérique, à l'exception des bourgeoisies compradorees alliées du Centre, mais dans les mécanismes de prédation et de domination du Centre sur les Périphéries.

⁴ La position à ce sujet de Karl Marx, depuis « La question du Libre Echange » (1848) ouvrant la voie à une analyse de la mondialisation du capitalisme jusqu'aux textes sur l'industrialisation de l'Inde (grâce au chemin de fer) ou la lettre à Vera Zassoulitch sur la spécificité paysanne en Russie, nous inclinerait à le classer en « Economie du développement » (à la Hirschman)

⁵ Cf. S.Amin [1970], A.G.Frank [1970]

⁶ Cf. les analyses de Celso Furtado [1970], de F.H.Cardoso et E.Faletto [1978], etc...

a) Sous-développement et développement

On peut synthétiser rapidement comme suit les principaux mécanismes à l'œuvre dans la formation du sous-développement sans prétendre ici à l'exhaustivité, chaque courant de pensée néomarxiste privilégiant un ou plusieurs mécanismes plutôt qu'un autre.

Les relations d'échange Centre-Périphérie font l'objet

- dans la thèse radicale tiers-mondiste d'un échange inégal (S.Amin [1976], A.Emmanuel [1969]), le Centre prélevant au vu des mécanismes de formation de la valeur et des prix mondiaux un surplus sur les Périphéries, surplus qui dès lors fait défaut au processus d'accumulation/reproduction du capital dans les Périphéries, accentuant ici le processus de sous-développement,
- dans la thèse plus modérée (Prebisch [1950], Singer [1950]) d'une détérioration longue des termes de l'échange ayant des effets plus ou moins similaires à ceux décrits par les tiers-mondistes.

L'investissement direct à l'étranger (IDE) du Centre vers les Périphéries, tout en demeurant peu important, ne cible que les opportunités de rentes (agricoles, minières, énergétiques) et de prélèvements de surplus. Cet IDE renforce les structures du sous-développement : hypertrophie du secteur primaire par exemple.

L'économie de dettes⁷, qui s'est emparée des Périphéries depuis les années 70-80, accélère le processus en cours de sous-développement, de paupérisation, avec le plus souvent un solde négatif de sorties des ressources financières (paiement des intérêts de la dette, remboursement du capital) par rapport aux entrées (nouveaux emprunts, aides, IDE).

Le sous-développement, en tant que produit du développement des autres, se présente comme *un système de reproduction de cette dépendance* tant au niveau des structures productives et de services, des structures sociales et politiques, qu'au niveau de l'accumulation et reproduction du capital. *Le développement ne serait que développement du sous-développement*, selon l'expression d'A.G. Frank [1970].

Dès lors, le développement, comme solution au sous-développement, dépendrait de solutions non pas extérieures, mais **internes**, s'opposant et affrontant les mécanismes de domination et de prédation du Centre.

b) Une analyse critique

Et si le sous-développement n'était pas seulement le produit du développement des autres (i.e. du Centre) ? Certes, l'histoire du Centre n'est pas sans dommage sur les Périphéries (de la colonisation à l'impérialisme⁸), mais il faudrait tenir les deux explications, l'une externe et l'autre interne, examiner leur articulation, leur renforcement respectif. Par exemple sur ce dernier point, le mécanisme mondial de formation des rentes (agricole, minière, énergétique, géopolitique), qui en allouent néanmoins une partie à l'Etat dans les Périphéries, permet d'y entretenir un réseau de faveurs (Bayart [1989]), qui parcourt toute la société périphérique, la tenant en relation de dépendance et de soumission par rapport à la couche dominante, avec un effet de blocage.

En raison de l'accent mis par les théories du sous-développement sur la dépendance extérieure, comment envisager une solution **interne** au développement ? De fait, pour l'économie du développement néomarxiste, il n'existe *pas de solution au sein de la*

⁷ Cf. Marc Raffinot [1993]

⁸ La mondialisation libérale, selon l'usage actuel des mots, n'est qu'une des faces avancées par un impérialisme du Centre de plus en plus agressif.

mondialisation capitaliste, où seules les périodes de crise du capitalisme mondial autorisent un essor temporaire des économies des tiers mondes, comme lors de la période qui court de la crise mondiale de 1929 jusqu'à la seconde guerre mondiale, corrélée à une phase alors de développement en Amérique Latine (Argentine, Chili, Colombie, Brésil, Mexique). On comprend dès lors la tentation du tiers-mondisme qui plaide pour une « déconnexion ».

Il importe d'échapper à ce dilemme interne-externe de la théorie du sous-développement néomarxiste et donc d'un développement nécessairement limité (dit semi-industrialisé [Salama & Tissier, 1986]), et de rechercher des voies nouvelles.

1.1.2. L'économie du développement (au sens d'Hirschman)

a) Les hypothèses de l'Economie du développement

Dans le rejet du monoéconomisme et l'affirmation de la réciprocité des avantages internationaux (soit le rejet de l'hypothèse tiers-mondiste), il y a place à une Economie du développement qui, partant de la différence, mobilise plusieurs apports,

- les relations industrie-agriculture ,
- l'offre d'emploi émanant de l'agriculture,
- la théorie de la croissance des économies industrielles, depuis les modèles keynésiens d'Harrod⁹ et Domar jusqu'aux modèles multisectoriels de K.Marx et de Feldman-Mahalanobis¹⁰, pour concevoir un développement qui ne se ramène pas au *big push* de Rosentein-Rodan ou au *take-off* de W.Rostov.

Rappelons la conclusion principale de ces modèles multisectoriels : c'est la section des biens de production (S1) qui tire la croissance capitaliste (à moyen et long terme) qui est d'autant plus vive que le taux d'accumulation en S1 est plus élevé, bien qu'un développement par la section des biens de consommation (S2) offre une perspective de croissance plus rapide à court terme mais ralentie puis stoppée à moyen et long terme. Face aux conclusions de ces modèles, le développement capitaliste nous donne souvent une toute autre image : le développement capitaliste de la Grande Bretagne part de la section des biens de consommation, à savoir l'industrie textile ; la Corée du sud s'est industrialisée à partir des biens de consommation et en remontant les filières ; le soi-disant développement par la section des biens de production n'est le plus souvent qu'un développement par celle des biens intermédiaires¹¹ (sidérurgie, chimie des grands intermédiaires, cimenterie, ...).

Le couplage avec la théorie de la croissance est essentiel ici dans la conception du développement, mais ce couplage est pour partie *négation* de la différence initiale (le refus du monoéconomisme), car la théorie de la croissance, y compris le modèle sectoriel de la reproduction élargie de K.Marx, est théorie de la croissance des pays industriels. Seul le modèle de P.Mahalanobis tente d'échapper à cette prégnance avec un secteur traditionnel artisanal/agricole qui se juxtapose aux secteurs modernes capitalistes (section des biens de production et section des biens de consommation).

b) Le développement comme formation d'un système productif (et de services) portant un processus (plus ou moins autocentré) d'accumulation et reproduction du capital

⁹ Cf. le modèle de développement présenté par Harrod à la conférence de Brissago en 1965 [Palloix 1969].

¹⁰ Le modèle de l'économiste indien P.Mahalanobis qui date de 1955 a beaucoup de points communs avec celui de l'économiste russe Feldman qui date des années 1920 et que Domar reproduit en annexe de son livre [1955]

¹¹ Cf. le développement du système industriel en Algérie [Palloix 1980b]

Il revient à François Perroux [1961] de distinguer croissance et développement, la croissance portant sur l'accroissement de grandeurs macroéconomiques (PIB, PNB, RN), alors que le développement concerne les changements dynamiques de structure dans le cours du processus de croissance : "*aucune croissance observée n'est homothétique ; la croissance s'opère dans et par des changements de structure*" (p.557).

Il est supposé ici que certaines marges de manœuvre internes (l'Etat avec entreprises publiques et planification, la disponibilité de ressources financières tirées des rentes ou d'activités à l'exportation, les ressources financières tirées des migrants, ...) demeurent possibles pour échapper au développement du sous-développement.

Le développement est globalement conçu comme la mise en place d'un système productif (et de services) national,

- qui s'appuie sur des relations d'entraînement amont-aval d'après A.O.Hirschman, ce qui s'inscrit alors dans les analyses du T.E.I. de W.Leontief et conduira à une conception du développement fondée sur « le noircissement progressif de la matrice interindustrielle » et qui requiert des chemins privilégiés en termes « d'industries industrialisantes » selon l'expression de G.De Bernis [1966] ;

- qui comprend un ensemble de branches, de secteurs, de filières, selon les apports de l'économie industrielle de l'époque [Palloix 1977], dans lequel s'engagent les capitaux en formation pour produire des marchandises selon le mode d'accumulation et de reproduction, dit en régime de croissance déséquilibrée (unbalanced growth), en régime de semi-industrialisation selon P.Salama [1972], ou donné comme « modèle fordiste périphérique », selon A.Lipietz [1985] par exemple ;

- qui recourt à l'économie de crédit international [Palloix 1979], quant à la formation du système d'avances en capital, en raison de la capacité des économies sous-développées à offrir des contreparties (rente énergétique, minière, agricole ou autres ressources) ;

- qui a pour objet et de substituer une production nationale à des biens jusqu'alors importés (politique d'import-substitution) et d'assurer la reproduction du système d'avances.

Le **capital** - avec sa cohorte d'entreprises, d'industries, d'emplois, de production de marchandises et services pour satisfaire les besoins essentiels des populations, etc.- est la figure magique qui porte le développement. Le capital est le maître d'œuvre de tout. On en connaît les avatars, faute de ressources financières externes pour en assurer l'accumulation et la reproduction, faute de ressources technologiques endogènes, faute de compétences endogènes, faute de capacités endogènes¹² de gestion et d'organisation.

c) Du système productif à la question de la répartition des revenus

Le maillon manquant de l'Economie du développement n'est pourtant pas ciblé sur la question défailante de la cohérence de la formation du capital, mais sur une question nouvelle qui surgit dans le cours du processus de développement et le bloque, une répartition inégale croissante des revenus [Hirschman 1986, Singer 1981] avec la montée de la pauvreté des couches les plus défavorisées.

d) Une analyse critique

Premièrement, il est assez curieux de relever que l'hypothèse de refus du monoéconomisme est soudainement abandonnée à l'occasion du couplage avec les modèles de croissance.

¹² Il n'y a bien sûr aucune référence ici à la théorie de la croissance endogène

Deuxièmement, l'Economie du Développement manque une cible importante de son propos, la formation, l'expansion du salariat [Palloix 1980a, 1996], la question, salariale étant la clef de la compréhension du sous-développement et du développement, même si la question de la répartition est présente.

Troisièmement, l'Economie du développement élude une autre question essentielle, celle de la *coordination* ou comment le tout tient ensemble comme nous le verrons ci-après.

1.1.3. Une nouvelle économie du développement ?

Les fondements macroéconomiques de l'Economie du Développement tant dans la version hirschmanienne que néomarxiste ont été abandonnés au début des années 1980 sous la conjugaison de plusieurs facteurs :

- la montée de la crise de la dette des Tiers Mondes,
- le ralentissement de la croissance au sein des pays industriels eux-mêmes, avec la crise longue qui plane depuis sur le capitalisme du Centre,
- la transition à l'économie de marché pour les ex pays socialistes d'Europe de l'Est et la Russie,
- une répartition des revenus de plus en plus inégale dans les Tiers Mondes avec appauvrissement critique des couches les plus défavorisées,
- la crise du marxisme et du keynésianisme face à la nouvelle hégémonie de l'économie orthodoxe,

ces facteurs jetant un apparent discrédit sur le concept de croissance macroéconomique.

Les auteurs, qui vont voulu se maintenir en économie du développement, se sont orientés vers la microéconomie (une économie du "projet"), le local, le territoire, avec recours par exemple à la théorie du "cluster" (A.Marshall) redécouvert par l'école italienne (Beccatini et autres) et redéployé à son tour sur les tiers mondes, le tout avec un peu d'institutions et d'organisations :

"L'objectif poursuivi ici est double. Il s'agit d'abord de repérer ces espaces originaux de développement ... systèmes productifs locaux, ...clusters..."

Mais l'objectif est aussi d'ordre théorique : proposer de nouvelles orientations de recherche qui libèrent l'économie du développement de l'emprise exclusive du schéma des influences internes/externes sur le développement imposé par plusieurs décennies de recherche académique. A côté de ce schéma, un autre impératif consiste à appréhender la dialectique du local et du global..." [Abdelmalki & Courlet 1996, p. 12]

La tentative n'est guère probante, car l'approche par le territoire et le local pose la redoutable question de la formation et mobilisation des "**externalités**" comme *ressources* sur lesquelles peuvent s'appuyer les firmes dans leurs trajectoires au sein des territoires, du local. Et les externalités dans les territoires des tiers mondes, qui va les produire, qui va les mettre en œuvre ? Nous répondons institutions et organisations, mais c'est une toute autre problématique, celle du changement institutionnel.

Par ailleurs, il faut regretter que cette nouvelle économie du développement en oublie un de ses postulats, que le développement est changement de structures au sein d'un processus de ... croissance, ou alors on n'est plus dans l'économie du développement.

D'autres ont renoncé à l'Economie du Développement pour se cibler sur l'économie de la pauvreté, la dollarisation des économies, l'économie informelle..., c'est-à-dire sur certaines composantes nécessaires certes à la compréhension du tout, mais ... le tout n'est plus analysé.

1.1.4. Quel bilan de l'Economie du Développement dans ses versions hirschmanienne et néomarxiste

L'Economie du développement (à la Hirschman ou néomarxiste) ne cible au mieux que les figures traditionnelles de la firme et du (des) marchés, sans recourir à une théorie de la firme ou entreprise, ce qui apparaît quand même fort regrettable du point de vue du développement. C'est ainsi que l'Economie du développement ne fait que rarement référence aux apports de

- R.H. Coase [1937] à une théorie de la firme (sa nature, ses frontières fondées sur la hiérarchie et les coûts de transaction),
- l'économie des coûts de transaction (O.E. Williamson [1985, 1996]) et l'économie des contrats (incomplets),
- la théorie de l'agence (Jensen, Meckling, ...) et la théorie des Droits de propriété soit dans son ancienne version (Alchian, Demsetz) soit dans nouvelle version (le modèle GHM¹³).

Si A.O.Hirschman revendique la nécessité de tenir compte des institutions¹⁴, il ne l'applique guère et ne sera pas entendu. L'Economie du développement, tant dans sa version hirschmanienne que néo-marxiste, paraît cheminer hors de ces apports.

Ensuite, cette Economie du Développement, tant dans sa version hirschmanienne que néomarxiste, est incapable de se mouvoir sur le terrain de la *coordination*, qui apparaît progressivement comme une question centrale de l'économie politique lors de ces dernières décennies quel que soit le courant de pensée, car les mécanismes de coordination en appellent nécessairement à une forme oubliée, la construction sociale du (des) marché(s). La question de la coordination de firme à firme, de branche à branche, des firmes au sein des branches, des sections, des filières dans le cadre d'une économie nationale en développement, en rapport avec la construction sociale du (des) marché(s), avec ses règles autres que celles de l'économie capitaliste mondiale (en retenant ici l'hypothèse de rejet du monoéconomisme) est absente avec les conséquences désastreuses que l'on connaît dans le développement économique concret des pays des tiers mondes.

Par ailleurs, le plus souvent, la question de la monnaie de crédit [Palloix 1999], de son rôle majeur dans le processus de développement, n'est pas abordée.

Egalement, l'Economie du développement apparaît remarquablement muette sur les coordinations à l'œuvre et sur leurs spécificités (refus du monoéconomisme) pour le moins dans les Tiers Mondes.

Il nous semble néanmoins important de retenir quelques apports majeurs de ces deux versions de l'Economie du développement :

- le refus du monoéconomisme,
- une conception du développement reposant sur les changements de structures au sein de la croissance (croissance et développement s'entretenant réciproquement),
- l'importance de la question de la répartition car des inégalités trop importantes sont facteurs de blocage,
- la reconnaissance, même si encore trop discrète, du rôle des institutions dans le développement.

1.2. Economie du changement institutionnel

L'économie du changement institutionnel apporte certains éléments que l'Economie du Développement n'a pu jusqu'ici fournir, tout en respectant un de ses postulats de base, le

¹³ sigle adopté pour 3 auteurs, Grossman, Hart, Moore

¹⁴ Il faut également rappeler les propos de F.Perroux [1961, pp. 238-242] sur l'importance des institutions dans toute économie de marché: "*personne ne doute que le marché concret, historique, ne soit une institution*" (p.239).

refus du monoéconomisme. L'économie du changement institutionnel s'inscrit en effet dans la diversité des environnements institutionnels propres à chaque nation, région, territoire.

La problématique du changement institutionnel repose tout d'abord sur un socle spécifique en économie appliquée, le processus de transition à l'économie de marché dans les ex pays socialistes d'Europe de l'Est et en Russie¹⁵. La question du développement des pays des tiers mondes reçoit un éclairage particulier à l'aune de la question de la transition, le développement étant dès lors ramené très souvent à un processus de transition.

Cette problématique du changement institutionnel s'arrime ensuite à l'institutionnalisme, tant au "vieil institutionnalisme" (T.Veblen, J.R.Commons) qu'au "nouvel institutionnalisme" (North, Williamson).

En première analyse, et de manière quelque peu simpliste, *on peut définir le changement institutionnel*

- *sur la base d'une séparation analytique entre les règles du jeu et les joueurs [North, 1990], ou entre les institutions (les règles) et les organisations (les joueurs),*
- *comme la conduite du changement (la transition à l'économie de marché avec son lot de privatisations par exemple) qui s'opère dans ce cadre analytique,*
- *cette conduite du changement abritant conflits, tensions, inerties qui découlent de l'opposition entre certaines règles formelles et les règles informelles (coutumes) dont s'emparent les joueurs .*

Une telle problématique northienne demande à être enrichie des apports de l'institutionnalisme [Palloix 2002], et notamment du "vieil institutionnalisme" de T.Veblen et J.R. Commons tout en soulignant l'intérêt de la problématique de D.C.North [1990] dans l'approche des questions du développement.

En effet, nous disposons, parallèlement au dispositif northien, d'un dispositif institutionnaliste¹⁶ qui se décline sur

- arrangements institutionnels (règles, actifs, agents), ceux-ci rendant compte des exigences de la valorisation des firmes pour le compte des détenteurs de droits de propriété (public, privé), l'arrangement institutionnel ayant également pour objet de capter le surplus dégagé par l'arrangement organisationnel,
- arrangements organisationnels (règles, actifs, agents), ceux-ci rendant compte des exigences de production de surplus ou survaleurs pour le compte de l'arrangement institutionnel,
- l'environnement institutionnel, qui se présente en premier abord comme le contexte légal, politique, économique, qui encadre les arrangements institutionnels et organisationnels,
- avec une typologie des actifs (Kichou 2001).

Nous proposons de tester quelques éléments approfondis au sein de ce double dispositif du changement institutionnel (northien et recourant au "vieil institutionnalisme") par rapport aux questions posées par les économies des tiers mondes.

II – LES APPORTS SPECIFIQUES DES INSTITUTIONNALISTES A L'ANALYSE DES TENSIONS ET CONFLITS INERTIELS DANS LE COURS DU CHANGEMENT INSTITUTIONNEL

¹⁵ Cf. le colloque d'Amiens organisé par : CRIISEA (University of Picardie) & OEP (University of Marne-la-Vallée), Institutional and organisational dynamics in the post-socialist transformation, Amiens, 24-25(janvier 2002)

¹⁶ Ce dispositif découle de nombreux travaux menés au sein du CRIISEA depuis quelques années [Girard-Palloix 2001, Girard-Palloix-Kichou 2002, Kichou 2001, Kichou-Palloix 2000, 2001, 2002, Kichou-Rizopoulos 2000, 2001, Longuet 1998a, 1998b, Palloix 1997, 2002].

La contribution de D.C.North quant à la question du changement institutionnel est fort originale et novatrice. A partir de la distinction entre les institutions (les règles du jeu) et les organisations (les joueurs), la proposition northienne du changement institutionnel se présente ainsi : améliorer les performances des économies en développement consiste à remplacer les arrangements institutionnels (et organisationnels) défaillants en place par d'autres plus efficaces. Cette mise en place de nouvelles institutions n'est pas sans déclencher des tensions, conflits et inerties entre les règles formelles et les règles informelles. C'est à ce niveau là, que les travaux de J.R.Commons et T.Veblen interviennent pour compléter le dispositif de D.C.North.

2.1. L'apport de D.C.North : une approche institutionnaliste du développement économique

L'école institutionnaliste (ancienne et nouvelle) possède l'avantage d'inclure les institutions dans la théorie économique, ce que reprend D.C.North, économiste historien, "*La nouvelle économie institutionnaliste est une tentative d'incorporer une théorie des institutions dans l'économie*" [D.C.North, 1995, p.17]¹⁷. Les institutions importent car elles permettent de dépasser les limites de l'économie néoclassique qui court de l'équilibre économique général walraso-parétien au programme de recherche Arrow-Debreu.

Pour bien comprendre l'œuvre de D.C.North, nous devons rappeler qu'il ne s'agit pas pour lui de réfuter en bloc la théorie « standard » et ceci, contrairement à la Old Institutional Economics (OIE). Il se place de fait dans le corpus théorique néoclassique qu'il essaie d'améliorer. Selon lui, il faut retenir la base d'analyse du courant néoclassique. Dès lors, "*ce qu'elle (la NEI) retient est l'hypothèse fondamentale de rareté et donc de concurrence. Ce qu'elle abandonne est la rationalité instrumentale – l'hypothèse de l'économie néoclassique qui explique que cette dernière est une théorie sans institutions*" (D.C.North [1995] p.17)¹⁸. Si les individus recherchent toujours la maximisation des profits en situation de rareté, les institutions correspondent ici à un complément indispensable.

Plus exactement pour D.C.North, les "*institutions sont des contraintes élaborées par les hommes pour structurer leurs interactions*" (D.C.North [1994] p.360).¹⁹ Elles renvoient à des contraintes (parfois elles sont des sources d'avantages) qui permettent de faciliter l'échange de part le fait qu'elles réduisent l'incertitude.

Les institutions sont définies comme un ensemble de règles formelles et informelles et leur dispositif de renforcement influence les coûts de transactions (somme de coûts de production, de conclusion, et de surveillance de contrat)²⁰.

a) Les principaux apports issus du dispositif northien

On peut décliner comme suit les principaux apports en matière de changement institutionnel à partir de la définition northienne des institutions :

¹⁷ "The new institutional economics is an attempt to incorporate a theory of institutions in economics"[D.C.North, 1995, p.17].

¹⁸ "What it retains and builds on is the fundamental assumption of scarcity and hence competition. What it abandons is instrumental rationality- the assumption of neo-classical economics that made it an institution-free theory".

¹⁹ "Institutions are the humanly devised constraints that structure human interaction".

²⁰ " they are made up of formal constraints (e.g. rules, laws, constitutions) informal constraints (e.g., norm of behavior conventions, self-imposed codes imposed codes of conduct)... "

- 1) D'une part, les règles, les normes, les conventions représentent les contraintes (ou opportunités) formelles qui s'imposent aux individus et qui proviennent du pouvoir de négociation de certains membres capables d'édicter des règles [Y.Kichou, C.Palloix, 2000] et, d'autre part, les coutumes, habitudes, et autres règles informelles sont les contraintes informelles qui s'inscrivent de manière particulière dans le processus d'apprentissage des hommes. De cette analyse, surgit un double dispositif de coordination.
- 2) *Une première coordination est imposée par « le haut »* et émane, à la fois des instances de l'Etat et des règlements internes à l'entreprise. Ce processus de coordination par le haut porte en lui l'héritage du passé colonial et bute devant l'autre catégorie de coordination qui repose sur une logique différente. En effet, les coutumes, habitudes sont l'expression *d'une coordination par « le bas »*. Cette seconde catégorie de coordination est appelée ainsi, dans la mesure où elle traduit les façons de faire et de penser des individus qui ont un ancrage historique et territorial. Ces deux types de coordination entrent en conflit du fait que les hommes, appliquant les règles formelles, sont gouvernés par des modes de pensée qui leurs sont propres. Et, l'inadéquation entre règles formelles et règles informelles anéantit les objectifs de réforme axés vers une efficacité supérieure.
- 3) Sur cette base, le développement, vu comme changement institutionnel, est en relation directe avec la distinction entre les règles formelles et les règles informelles, de laquelle dérive une tension, voire un conflit inertiel qui compromet toute évolution institutionnelle positive. Le changement institutionnel ou encore le développement serait donc une question de mise en adéquation entre ces deux dispositifs de coordination. La réduction de cet écart permettrait, notamment une diminution de la prolifération du secteur informel.

b) *Le changement institutionnel chez D.C.North*

Une politique du développement suppose, selon D.C.North, une compréhension de la dynamique du changement économique. Une telle politique n'ayant pas été élaborée²¹, la NEI constitue le cadre idéal pour penser une nouvelle orientation des politiques du développement.

Dans l'optique northienne du changement institutionnel, les organisations jouent un rôle crucial. D.C.North met l'accent sur le fait que *"c'est l'interaction entre les institutions et les organisations qui forment l'évolution institutionnelle"* (D.C.North [1994] p.364)²².

Ici, les institutions apparaissent bien distinctes des organisations et de leurs entrepreneurs. *"Si les institutions sont les règles du jeu, les organisations et leurs entrepreneurs sont les joueurs"* (D.C.North [1994] p.361). En d'autres termes, les organisations – *"groupes d'individus liés entre eux par quelques buts communs pour réussir certains objectifs"* (D.C.North[1994] p.361) - constituent les agents du changement. Celles-ci recouvrent le champ politique (partis politiques, sénat, assemblée nationale, ..), économique (groupes, firmes, coopératives, ...) et social (syndicats, associations, clubs, églises...).

En fonction des opportunités permises par la base institutionnelle, les entrepreneurs en quête de maximisation orientent le changement de façon plus ou moins importante. Leur

²¹ "Such a model has not yet been devised but the structure that is evolving in the new institutional economics, even though incomplete, suggests radically different development policies than those of either traditional development economists or orthodox neo-classical economists" (D.C.North, 1997, p 22).

²² "it is the interaction between institutions and organisations that shapes the institutional evolution of an economy"(North, 1994, p 364).

degré d'influence dépend, d'après D.C.North, de leur pouvoir de négociation plus ou moins élevé.

De la sorte, les institutions existantes reflètent les moyens d'action des structures (ou organisations) en place.

Dès lors, le changement économique, vu comme un processus continu, est avant tout intentionnel et volontaire. A l'instar de D.C.North, il est primordial de reconnaître que l'évolution des sociétés est tributaire des choix des acteurs individuels (des entrepreneurs aux différentes organisations).

Les institutions apparaissent ainsi comme le produit des interactions entre des femmes et des hommes imparfaitement rationnels. Dans un univers caractérisé par les risques de hold-up et par l'opportunisme [O.Williamson], l'héritage culturel permet aux individus de déchiffrer le flux informationnel. D.C.North souligne, à ce niveau, que parfois le feed-back de l'information ne suffit pas à corriger les modèles subjectifs des acteurs. Ces dispositifs varient selon les environnements locaux. " *Par conséquent, il y a une immense variation dans les modèles mentaux et, comme résultat, différentes perceptions du monde et de la façon dont il fonctionne* " (D.C.North [1995] p.19). Cette remarque laisse entrevoir la difficulté d'atteindre un certain ordre social.

C'est pourquoi, non seulement le rapport de pouvoir entre les différentes parties compte dans la formation des institutions, mais affecte l'efficacité des résultats et la direction du changement économique. Ces mêmes rapports de force sont explicatifs de la performance ou crise des économies.

Certes les acteurs du changement sont les organisations mais les altérations des prix relatifs font partie des éléments déclencheurs. Pour le dire autrement, les entrepreneurs perçoivent la nécessité de changer leurs façons de faire, leurs habitudes afin de maximiser leurs profits. Ils élaborent de nouvelles règles qui vont entrer en conflit avec les anciennes. Ici, le rapport de forces tranche et les institutions émergentes traduisent les intérêts de l'infrastructure - propriétaires de l'outil de production- (Durkheim, Marx et Veblen).

Toutefois, la plupart des décisions sont routinières. Les individus sont guidés devant certains événements par des normes et des habitudes et cela ne les empêchent pas d'être rationnels. Les décisions stratégiques - celles qui impliquent de nouveaux contrats - ne sont pas courantes.

Le rythme du changement, en dernier, est lié à l'apprentissage par les individus et les organisations. Selon la formule de D.C.North, « *La vitesse du changement économique est fonction des récompenses escomptées pour différents types de connaissance* " (D.C.North [1994] p.361)²³. Le taux de connaissance et d'apprentissage avec les résultats attendus (et encouragés par la structure institutionnelle) oriente la nature du sentier de dépendance des économies. Les institutions sont les facteurs qui influencent la direction du sentier : elles déterminent le futur (échec ou succès) des sociétés.

Enfin, comme D.C.North l'a montré, la plupart des sociétés restent "coincées" dans une matrice institutionnelle inefficace. Cela peut persister à cause du réseau d'externalités et de complémentarités entretenu par une certaine matrice institutionnelle. En termes simples, le système de règles en vigueur est perpétué par les individus et les organisations détenant un pouvoir de négociation. Le reversement du sentier est possible mais cela reste un processus difficile : les expériences menées dans les pays de l'Europe centrale et de l'Est sont des cas illustratifs.

Tout ce qui précède amène à la place centrale dévolue à l'Etat dans le projet de changement institutionnel proposé par D.C.North. Ce dernier est l'organisation, par

²³ " the speed of economic change is a function of the expected payoffs to acquiring different kinds of knowledge" [North, 1994 : 361].

excellence, qui garantit l'application des règles légales et, permet la mise en route du changement puisqu'elle est détentrice du monopole de la violence.

A l'opposé de l'économie orthodoxe, l'Etat est loin d'être un facteur exogène pour D.C.North qui résume de la sorte le rôle dévolu à celui-ci dans la problématique du développement : *"En fait l'Etat ne peut jamais être traité comme un acteur exogène dans la politique du développement, et avoir des prix adéquats peut seulement déboucher sur les conséquences désirées quand les agents ont déjà en place un jeu des droits de propriété et leur renforcement qui va produire des conditions de marchés concurrentiels"*. (D.C.North [1997] p. 23)²⁴.

La politique compte de façon significative, elle détermine la performance économique parce qu'elle définit et renforce les règles économiques.

c) Elargissements et critiques des apports de D.C.North quant à la problématique du développement économique

En bref, l'évolution institutionnelle reste sous-jacente aux interactions entre les institutions et les entrepreneurs. Le sous-développement trouve une autre explication : l'existence d'une matrice institutionnelle inefficace. La solution, bien qu'un peu simpliste, semble être un remplacement des institutions existantes par de nouvelles qui seraient à même de capturer les gains de l'échange.

De même, les politiques du développement devraient être basées sur la mise en place de programmes politiques qui créeront et renforceront une base institutionnelle efficace.

On pourrait dire que l'Etat a une double tâche :

1° garantir un environnement institutionnel concurrentiel en éliminant les distorsions du marché ;

2° s'impliquer dans des activités qui permettraient le processus de rattrapage.

La première mission de l'Etat tient à instaurer une efficacité statique (static efficiency) (H.Handoussa [1997]), c'est à dire pallier aux imperfections des marchés afin de garantir un environnement institutionnel propice. Cette tâche est bien entendu importante d'autant plus que, dans les pays en développement (PED), le contexte est particulièrement chaotique.

Certains ont tenté de remédier à ce handicap par l'introduction de nouvelles institutions « modernes » qui ont fait leurs preuves dans le monde développé. Mais, transférer des règles économiques et politiques formelles des pays développés vers le tiers Monde ne garantit pas la performance (D.C.North, [1997]). L'histoire a démontré l'incapacité de ces règles formelles à résoudre les problèmes rencontrés notamment dans les pays africains.

La seconde mission prône une plus grande implication de la politique (et donc l'Etat) qui devrait s'attacher à garantir une "efficacité dynamique". Une fois, les problèmes d'échec du marché résolus, l'Etat se doit d'orienter les changements tournés vers l'objectif de rattrapage (catching-up). Cela revient à mettre en place des politiques d'éducation et des politiques industrielles.

Le préalable à l'établissement de nouvelles règles serait une réflexion sur les normes informelles attachées au contexte local. L'évolution des institutions est fonction du sentier de dépendance, et cela signifie que l'histoire importe. L'efficacité statique abordée plus haut pourrait progressivement rétablir la confiance et, par là même, entraîner le renversement des habitudes. Autrement dit, dans cette étude du changement institutionnel, D.C.North accepte qu'il existe des institutions préalables. Il s'agit pour lui de mettre l'accent sur l'importance

²⁴ " In fact the state can never be treated as an exogenous actor in development policy, and getting the prices right only has the desired consequences when agents already have a place a set of property rights and enforcement that will then produce the competitive markets conditions » (North [1997] p.23)⁹.

des idéologies comme explicatives des décisions humaines. Comme le remarque M.Rutherford [1994, p 46], "*D.C.North n'a pas fourni une telle théorie*". Par conséquent, son approche repose, pour une grande part, sur des variables exogènes²⁵. Pour notre part, nous considérons que ces variables exogènes renvoient aux contraintes informelles qui donnent "légitimité" aux règles.

La reconnaissance par D.C.North que les individus sont façonnés par les modes de pensée appartenant à leur communauté témoigne de son éloignement de l'approche individualiste des comportements. Ses derniers écrits attestent de sa tendance à accepter l'importance des normes, des systèmes de croyance, et ... des règles informelles dans l'action des hommes.

Le relâchement des postulats néoclassiques est visible également dans le rôle crucial que l'Etat doit jouer dans l'émergence d'institutions qui édictent les règles formelles et qui encadrent tout projet de développement. Encore une fois, l'Etat ne doit pas être considéré comme un acteur bénin dans le projet de changement. Ce faisant, D.C.North attaque, de nouveau, un postulat majeur des néoclassiques (la foi en les mécanismes du marché) et les théories traditionnelles du développement²⁶.

Les règles formelles, comme nous l'avons expliqué plus haut, entrent en tension avec les règles informelles venues de l'apprentissage historique des acteurs. Certaines coutumes, habitudes ou règles informelles existent car elles ont su prouver leur efficacité à leurs utilisateurs. Une nouvelle question se pose : les règles informelles ne peuvent-elles pas s'inscrire dans un projet de développement ?

J.R.Commons répond à cette question intéressante en soulignant l'importance de la prise en compte des coutumes dans toute tentative de création de nouvelles règles. En cela, son analyse présente une forte proximité avec celle de D.C.North. En effet, "*il est essentiel de changer à la fois, les institutions et les systèmes de croyances pour aboutir à une bonne réforme étant donné que ce sont les modèles mentaux des acteurs qui vont dessiner les choix*" (D.C.North [1997] p.25).

De même, T.Veblen livre une vision de l'évolution institutionnelle qui retient comme éléments déterminants les façons de pensée. Ces différentes analyses permettent d'éclairer un aspect crucial du développement. Les théories du changement institutionnel sont concernées par le changement des modes de pensées et le développement doit rimer avec une évolution et prise en considération des mentalités et des comportements des individus (la question du salariat ressurgit).

2.2. Changement institutionnel : quels enseignements des travaux de J.R.Commons et de T.Veblen ?

Pour J.R.Commons tout comme pour T.Veblen, les institutions ont pour essence les habitudes. En effet, comme l'indique bien G.M.Hodgson, "*les anciens institutionnalistes ont vu dans les habitudes, la base de l'action humaine et de la croyance*" [1998, pp.177-178]. 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

²⁵ " what North has done is to make exogenous one part of the institutional framework of society (certain consensus institutions) in order to explain the stability or change of other parts of that framework" (Rutherford [1994], p 46).

²⁶ "Development economists have typically treated the state as either exogenous or as benign actor in the development process" [D.C.North, 1997, p 23].

J.R.Commons, nous allons retenir ici le concept de *Coutume* qui démontre l'importance des logiques *d'en bas*. Cela, n'est pas sans rappeler la double coordination northienne et, notamment, les "règles informelles" qui occupent les mêmes fonctions que la coutume dans l'étude de J.R.Commons du changement institutionnel. Chez les deux auteurs, ces dernières (règles informelles et coutumes) conditionnent la réussite des règles formelles puisqu'elles leur fournissent la légitimité indispensable²⁷.

Malgré une posture méthodologique différente, J.R.Commons et D.C.North aboutissent à une même conclusion et ceci, contrairement à T.Veblen. Si pour les premiers, l'incorporation des institutions coutumières dans le changement est source de réussite, pour le second, leur existence même explique l'inertie ou encore le sous-développement.

a) *La coutume comme base d'un projet de développement ?*

Le projet de J.R.Commons consiste à comprendre les éléments qui concourent à la formation et à l'émergence de l'ordre social. Pour ce, il développe une théorie institutionnaliste dans laquelle les transactions occupent une place centrale.

La 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, de même que D.C.North, 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* » (Corei [1995] p.34).

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 « going concern » organisés. 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 : « *Autrement dit, les institutions organisées ne fonctionnent jamais sans règles de l'ordre des coutumes, locales- propres à un groupe- ou générales* » (L.Bazzoli et V.Dutraive [2002] p.7).

J.R.Commons livre, dans son "Institutional economics", une analyse originale de la coutume qui occupe une place centrale dans le processus évolutionniste. L'originalité est telle qu'elle permet, à notre sens, d'apporter un éclairage nouveau sur la problématique du changement institutionnel et donc du développement.

Elle est définie comme "*l'opinion collective dans le contrôle de l'opinion individuelle*" (Commons [1931]), représentant alors la contrainte imposée par la société. La coutume désigne l'ensemble des représentations collectives partagées et les règles générales de conduite mobilisées par les individus dans leurs transactions à côté des règles légales.

²⁷ « While the formal rules can be changed overnight, the informal norms change only gradually. Since it is the norms that provide the essential 'legitimacy' to any set of rules, revolutionary change is never as revolutionary as its supporters desire, and performance will be different than anticipated" [D.C.North, 1997, p 25].

Elle s'inscrit ainsi dans la pratique par le biais des "croyances partagées" ou des hypothèses habituelles fortement utiles dans les activités courantes. En effet, les coutumes, forme inorganisée d'institutions, permettent aux individus d'économiser sur leurs efforts et par conséquent sur les coûts de transactions.

Il faut souligner ici le fait que J.R.Commons emploie ce terme sous sa signification la plus commune. Sous le concept de coutume, on regroupe non seulement les modes de pensée, les normes de comportement mais aussi les normes "modernes" du système de crédit. Autrement dit, elles évoluent avec le changement des conditions économiques et se révèlent parfois d'une ténacité déconcertante.

Il serait nécessaire de s'interroger sur l'origine de la coutume. Comment a-t-elle émergé ? La réponse réside dans l'histoire de toute société. En effet, les coutumes sont ancrées dans des environnements bien spécifiques justifiant leur existence. Elles proviennent ainsi des expériences passées transmises de génération en génération. Elles s'imposent à tout individu participant à une transaction. L'individu dont traite Commons est alors un "esprit institutionnalisé", membre d'une institution qui a existé avant lui et qui existera après. De même, pour L.Bazzoli, les coutumes seraient donc le résultat de la *"répétition anticipée des transactions que les individus doivent respecter s'ils visent, par leur relation avec les autres, à gagner leur vie"* (L.Bazzoli [1999] p. 103). Elles correspondent à la face cachée du contrôle collectif sanctionné par l'opinion collective.

Enfin, l'insistance sur la coutume est à mettre en rapport avec sa conception du changement institutionnel. J.R.Commons propose une approche évolutionniste intéressante qui articule les forces des organisations, des lois et de la coutume dans une vision volontaire du changement.

Comme nous l'avons explicité plus haut, le point de départ de son exposé est l'avènement de transactions stratégiques qui s'accompagnent de conflits opposant les différentes parties intéressées. Les règles de fonctionnement existantes entrent en contradiction avec les opportunités offertes par les circonstances présentes.

Ces conflits sont portés devant les cours de justice. La thèse de J.R.Commons implique, lors de la résolution des problèmes, que ces cours intègrent les coutumes ou les modes de croyances prédominantes. La coutume, entendue au sens d'habitudes collectives, doit être la base de la Loi. On assistera donc au processus de transformation de la coutume en règle écrite par les cours de justice.

On peut retenir de cette analyse de J.R.Commons de la coutume quelques pistes en matière de développement économique. L'évolution institutionnelle est donc le résultat des décisions judiciaires qui favorisent l'émergence de nouvelles "working rules". Par conséquent, le changement institutionnel, et donc le développement, serait un processus à la fois volontaire/intentionnel et conflictuel. La pertinence de ces nouvelles règles de fonctionnement est dépendante des valeurs retenues par les juges. Cela nous amène au concept de "valeur raisonnable" développé par J.R.Commons. Sans entrer dans les détails, cette notion souligne l'imbrication de l'économie dans le droit et l'éthique. En fait, on pourrait avancer que l'intégration de la coutume (traduisant les valeurs communes) servirait de garantie à tout législateur qui, de la sorte, serait plus serein quant à l'efficacité d'une nouvelle loi. Cela ne doit pas être confondu avec un déterminisme, mais doit être compris comme une étape indispensable pour un souci de cohérence avec les individus consommateurs de règles.

Cependant, si les coutumes doivent d'emblée être consultées, elles ne suffisent pas à elles seules pour assurer la coordination nécessaire pour l'émergence d'un ordre social. Dans ces conditions, l'action collective de type organisée prend le relais.

Dans les PED, le statut quo reflète l'inadéquation entre les règles formelles et les coutumes collectives. On assiste alors à l'affaiblissement des règles légales (découlant de la

colonisation) et à la résurgence de règles coutumières qui relèvent de l'opinion du peuple. Par conséquent, les conflits inertiels ainsi expliqués sont à relier avec le sous-développement.

En résumé, la société pour J.R.Commons se résume à un réseau interconnecté de règles, formelles et informelles (L.Bazzoli et V.Dutraive, [2002]). Ces règles, exprimant l'action collective sous toutes ses formes, sont hiérarchisées. Le pouvoir ultime est détenu par l'Etat qui est une "*authoritative figure*" capable de faire respecter une structure coercitive de règles et de créer de l'ordre au delà des conflits. En somme, J.R.Commons et D.C.North présentent une vision du changement institutionnel qui nous apparaît comme volontaire et intentionnel. Leurs conclusions, au demeurant similaires, pointent leur différence méthodologique avec T.Veblen. Alors que ces derniers mettent en avant l'aspect intentionnel du changement, pour T.Veblen l'origine de l'évolution des institutions est à rechercher ailleurs.

b) Utilisations de l'analyse évolutionniste de T.Veblen

La science économique selon T.Veblen est d'emblée évolutionniste. Elle est selon lui, une "*enquête sur les développements culturels et institutionnels dans la mesure où ils sont affectés par les exigences économiques*" (T.Veblen [1899] p. 173).

Il développe une vision pessimiste du changement institutionnel en raison de l'opposition qu'il détecte entre la dynamique des institutions et celle du monde industriel. Sa conception est expliquée par la définition qu'il donne des institutions.

En effet, pour lui, les institutions correspondent aux façons de pensée, aux usages et coutumes communs à un ensemble d'individus. De la sorte, « *l'évolution sociale est un processus d'adaptation sélective du tempérament et des façons de pensée ; ce sont les conditions de la vie qui poussent les hommes à s'adapter. L'adaptation des façons de pensée, c'est le développement même des institutions* » (Veblen [1899] p.140). Ces dernières sont caractérisées par leur inertie due au fait que les modes de pensée et d'agir ne s'ajustent pas immédiatement aux réalités matérielles. Par conséquent, comment se déroule le processus d'évolution ?

Pour T.Veblen, par un processus de "causalité cumulative", les institutions ont la particularité d'être tantôt objet et tantôt facteur de la sélection. Comme il l'explique, "*les institutions ne sont pas seulement pas seulement elles mêmes le résultat du processus de sélection et d'adaptation qui forme les types dominants ou prévalants des attitudes spirituelles et des aptitudes, elles sont en même temps des méthodes particulières de vie et de relations humaines, et sont ainsi à leur tour des facteurs efficaces de sélection*" (T.Veblen [1899] p.188). Cela revient à dire que les institutions s'auto-renforcent puisque les comportements sont encadrés par les habitudes de pensée qui favorisent l'émergence d'autres d'institutions qui les perpétuent. G.Hodgson [1992] explique que le processus évolutionniste de T.Veblen traduit un phénomène de « verrouillage » (lock-in). La structure institutionnelle existante a tendance à influencer les autres dimensions de la société. Ainsi, le caractère auto-renforçant des institutions est explicatif de l'inertie des habitudes de pensée. Il est donc légitime de se demander comment ces institutions se renouvellent ?

C'est l'introduction d'une nouvelle technologie qui impulse la nécessité de changement institutionnel. Le changement, d'essence exogène, entraîne l'évolution du cadre institutionnel. Cela ne se fait pas instantanément puisque pour T.Veblen, les modes de pensée et d'action sont lents à s'ajuster.

Toutefois, avec le temps, elles sont contraintes de s'adapter et celles qui sont plus en phase avec les conditions matérielles s'imposent aux dépens des anciennes. Dès lors, les institutions entrent, en quelque sorte, dans une lutte concurrentielle.

Enfin, chez T.Veblen, le critère d'introduction d'une nouvelle technologie n'est pas l'efficacité productive, mais plutôt le gain pécuniaire. Et, ceci est cautionné par la base

institutionnelle existante. Autrement dit, une nouveauté va être introduite, dans la logique de T.Veblen, que si elle rapporte un avantage pécuniaire aux capitalistes (détenteurs des moyens de production) en dehors de l'utilité ou de l'intérêt de la communauté.

Il est possible d'utiliser les apports de T.Veblen dans la thématique du développement économique. Sa lecture remet aux devants de la scène l'opposition entre le monde des affaires et le monde industriel. On pourrait même interpréter cela, comme une opposition entre les détenteurs actuels des pouvoirs (hommes d'affaires ou hommes politiques) dans les PED et, le reste de la société. Le gouvernement (sorte de "gardien" des intérêts établis), bien entendu, agit pour le compte des intérêts de la classe dirigeante et, en cela, il constitue une autre source de blocage du processus de changement institutionnel. Le réseau de corruption et d'entretien de faveurs est illustratif de ce type de frein sérieux à tout changement institutionnel.

De plus, la théorie de T.Veblen révèle, avec justesse, la difficulté de changer les façons de penser des individus (les mentalités évoluent lentement). Elle réitère à la fois l'importance des modes de pensée et leur adaptation nécessaire aux nouvelles conditions de la vie. T.Veblen explicite les enjeux de l'environnement institutionnel, enjeux non clairement identifiés par J.R.Commons et D.C.North. Le changement institutionnel rencontre les résistances des parties conservatrices.

En somme, on peut identifier un double mouvement inertiel qui ralentit le rythme du changement institutionnel:

- une inertie provenant de l'inadéquation entre les règles formelles et informelles (D.C.North et J.R.Commons)
- une inertie due aux résistances des intérêts établis décidés à sauvegarder leurs avantages (T.Veblen).

CONCLUSION

L'analyse du "changement institutionnel" repérée chez D.C.North, J.R.Commons, T.Veblen,

- cible les tensions, conflits internes qui émergent dans le processus de développement et par là désigne les "goulots d'étranglement" du développement,
- traduit l'importance des coutumes, croyances dans toute mise en œuvre du développement,
- révèle les enjeux conservateurs inertiels du développement tant au niveau de la coordination par le haut que celui de la coordination par le bas,
- s'articule, à travers T.Veblen et son analyse de l'évolution de la société tant par la technologie que le conflit de répartition, à la "vieille" économie du développement.

Les apports de l'institutionnalisme, ancien et nouveau, présentent, par leur analyse du changement institutionnel, une nouvelle manière d'appréhender la question du développement économique qui apparaît plus complémentaire qu'alternative à la "vieille" Economie du Développement.

BIBLIOGRAPHIE

Abdelmalki Lahsen & Courlet Claude (Coord.) [1996], *Les nouvelles logiques du développement – Globalisation versus localisation*, Paris, L'Harmattan, Collection Logiques Economiques, 415 pages

Amin Samir [1970], *L'accumulation à l'échelle mondiale – Critique de la théorie du sous-développement*, Paris, IFAN-Dakar et Editions Anthropos, 589 pages

- Amin Samir [1976], *L'impérialisme et le développement inégal*, Paris, Editions de Minuit, 193 pages
- Assidon Elsa [1992], *Les théories économiques du développement*, Paris, La Découverte, Collection Repères, 124 pages
- Cardoso F.H. & Faletto E. [1978], *Dépendance et Développement en Amérique Latine*, Paris, P.U.F. Collection Politiques, 222 pages
- Bayart Jean-François [1989], *L'Etat en Afrique : la politique du ventre*, Paris, Fayart
- Bazzoli Laure [1999], *L'économie politique de J.R Commons*, L'Harmattan,
- Bazzoli L., Dutraive V. [1998], *Une conception institutionnaliste de l'organisation comme institution, Elements sur l'apport de J.R Commons*, Amiens, Mai 1998.
- Bazzoli L., Dutraive V. [2002], *L'entreprise comme organisation et comme institution : vers une interprétation institutionnaliste*, dans *Economie et Institutions*, N°1, 2^{ème} semestre.
- Brett E.A [1997], "*Institutional Theory and Social Change in Uganda*" dans J.Hariss, J.Hunter, C.M.Lewis, *The New institutional economics and Third World Development*, Routledge, 1997
- Coase Ronald H. [1937, 1946, 1960], *La firme, le marché et le droit*, Paris/New-York, Diderot Editeur, Arts et Sciences, 1997, 276 pages
- Commons J.R [1931], "Institutional economics", *American Economic Review*, 1931, p 648-657
- Commons J.R [1899], "A sociological View of sovereignty", *The American journal of Sociology*, Vol.5
- Corei T. [1995], *L'Economie Institutionnaliste, Les Fondateurs*, Paris, Economica.
- Destanne de Bernis Gérard [1966], "Industries industrialisantes et contenu d'une politique régionale d'intégration", ISEA, *Economie Appliquée*, n°3-4
- Emmanuel Arghiri [1969], *L'échange inégal – Essai sur les antagonismes dans les rapports internationaux*, Paris, F.Maspéro, Collection Economie et Socialisme, 364 pages
- Eggerston T. [1991], *Economic behavior and Institutions*, Cambridge University Press, New York,
- Frank André Gunder [1970], *Le développement du sous-développement – L'Amérique Latine*, Paris, F.Maspéro
- Furtado Celso [1976], *Théorie du développement économique*, Paris, P.U.F., 281 pages
- Girard J.L., Kichou L., Palloix C. [2002], "Une approche institutionnaliste des mutations industrielles", Colloque International de Lyon, *Institutionnalismes et Evolutionnismes – Confrontations autour de perspectives empiriques*, Lyon, Centre A. et L.Walras, 2 et 3 décembre, 44 p.
- Handoussa H. [1997], "*The role of State : The case of Egypt*", Rouledge, 1997
- Harriss J., Hunter J., Lewis C.M. [1997], *The New institutional economics and Third World Development*, Routledge
- Hirschman Albert O. [1964], *Stratégie du développement économique*, Paris, Editions Ouvrières
- Hirschman Albert O. [1981], *Grandeur et décadence de l'économie du développement*, dans A.O. Hirschman, *L'économie comme science morale et politique*, Paris, Gallimard – Le Seuil, Collection Hautes Etudes, 1984, pp.43-68
- Hirschman Albert O. [1982], *Confession d'un dissident – Retour sur Stratégie du développement économique*, dans A.O. Hirschman, *L'économie comme science morale et politique*, Paris, Gallimard – Le Seuil, Hautes Etudes, 1984, pp.69-98
- Hodgson G.M. [1989], "*Institutional economic theory : the old versus the new*", *Review of Political Economy*, vol.1, n°3, p 249- 269.

Hodgson G.M. [1999], *Evolution and Institutions, On the Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Hugon Philippe [1989], *Economie du développement*, Paris, Dalloz.

Kichou L., Palloix C. [2000], *La firme algérienne sous double gouvernance : National et Mondiale*, Colloque International, *Mondialisation et modernisation des entreprises*, CREAD, Janvier, Ghardaïa, Algérie.

Kichou L., Rizopoulos Y., [2000], « Une approche organisationnelle du changement institutionnel », Colloque *Organisations et Institutions – Règles, Coordination et Evolution* -, organisé par le CRIISEA (Université de Picardie) et le GERME (Université de Paris 7), Mai.

Kichou Lyazid [2001], *Institutions et organisations : réformes économiques et processus de privatisation en Algérie - 1990-2001*, Thèse de doctorat, UPJV-CRIISEA Amiens, 2001, 320 pages

Kichou L., Rizopoulos Y. [2001] : "L'innovation institutionnelle en tant que processus d'interactions organisationnelles", *Revue d'Economie Industrielle*, n° 97, 4ème trimestre

Kichou L., Palloix C. [2002], "Changement institutionnel et Théorie de la firme", Colloque international d'Amiens, *Dynamiques institutionnelles et organisationnelles dans la transformation post-socialiste*, 24 et 25 janvier 2002, Amiens (France), 23 pages

Kichou L., Palloix C. [2003], "Economie institutionnaliste des groupes multinationaux de l'agroalimentaire en ce début de XXIème siècle ", *Economie Appliquée*

Longuet S., (1998), "Lachman et Hayek : deux conceptions de la dimension institutionnelle chez les autrichiens", Journée d'études *Institutions et Organisations*, E.R.S.I, UPJV, Amiens.

Lipietz Alain [1985], *Mirages et miracles – Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers Monde*, Paris, La Découverte, 189 pages.

North D.C [1990], *Institutions, Institutional change , and economic performance*, New York, cambridge University Press.

North D.C [1990], "A Transactions Cost Theory of Politics", *Journal of Theoretical Politics*, October 1990, p 355-67.

North D.C [1991], "Institutions", *Journal of economic Perspectives*, vol.5, n°1, 1991, p 97-112.

North D.C [1994], "Economic Performance through Time", *American Economic Review*, vol.84, n°3.

North D.C [1997], *The New institutional Economics and Third World Development*, Routledge.

Palloix Christian [1977], *Procès de production et crise du capitalisme*, Maspéro-P.U.G., Interventions en Economie Politique.

Palloix Christian [1979], Les firmes transnationales d'origine françaises implantées dans le Tiers Monde et l'économie de crédit international, dans M.Beaud, G.de Bernis, J.Masini, *La France et le Tiers Monde*, Grenoble, P.U.G. pp.70-116

Palloix Christian [1980a], "Un essai sur la formation de la classe ouvrière algérienne (1963-1978)", *Revue Tiers-Monde*, T. XXI, n°83, juillet-septembre, pp. 557-574.

Palloix Christian [1980b], "Industrialisation et Financement lors des deux plans quadriennaux (1970-1977) ", *Revue Tiers-Monde*, T. XXI, n°83, juillet-septembre, pp. 531-555.

Palloix Christian [1996], *Société et Economie - L'industrie et les marchands*, Paris, L'Harmattan, 240 pages.

Palloix Christian [1997], "Eléments pour une théorie hétérodoxe de l'économie industrielle" dans Palloix C. & Rizopoulos Y. (Coord.), *Firmes et Economie industrielle*, Paris, L'Harmattan.

Palloix Christian [1999], " Monnaie de crédit et capital financier chez Rudolf Hilferding ", Amiens, Journées d'études internationales d'Amiens " *Les économistes autrichiens 1870-1939* ", 19-21 mai 1999, à paraître dans Ouvrage collectif de la Collection des *Cahiers d'Economie Politique*.

Palloix Christian [2002], A propos de la distinction entre institution et organisation chez les institutionnalistes – Apports et limites, *Revue Economie et Institutions*, n° 1.

Partant François [1982], *La fin du développement – Naissance d'une alternative ?* Paris, F.Maspéro.

Penrose Edith T. [1959], *The Theory of the Growth of the Firm*, 3rd ed., Oxford, Oxford University Press [1995].

Perroux François [1961], *L'économie du XXème siècle*, Paris, P.U.F., 598 pages

Prebisch R. [1950], *Le développement économique de l'Amérique Latine et ses principaux problèmes*, Nations Unies, reproduit dans *Economic Bulletin for Latin America*, 7 février 1952

Raffinot Marc [1993], *La dette des tiers mondes*, Paris, La Découverte, Collection Repères, 125 pages.

Rutherford M. [1994], *Institutions in Economics*, Cambridge University, 1994.

Salama Pierre [1972], *Le procès de sous-développement – Essai sur les limites de l'accumulation nationale du capital dans les économies semi-industrialisées*, Paris, F.Maspéro – Collection Critiques de l'économie politique, 184 pages.

Salama Pierre & Tissier Patrick [1982], *L'industrialisation dans le sous-développement*, Paris, F.Maspéro – Petite Collection Maspéro, 219 pages.

Singer H.W. [1950], "The distribution of gains between Investing and borrowing countries", *American Economic Review*, Vol. 40, mai 1950, pp. 473-485

Singer Paul [1981], *Dominação e Desigualdade – Estrutura de classes e repartição da renda no Brasil*, Paz e Terra, 185 pages.

Veblen T. [1898], "Why is Economics Not an Evolutionary Science ?", *The Cambridge Journal of Economics*, vol.22, July, p 403-414, [1998].

Veblen T. [1899], *Théorie de la classe de loisir*, Editions Gallimard, [1970].

Veblen Thorstein (1908), *Nature du capital* (Q.J.E., Harvard University Press), dans Thorstein Veblen, *Les ingénieurs et la capitalisme*, Paris, Gordon & Breach – Publications Gramma, , 1971, pp.105-162

Veblen Thorstein (1921), *Les ingénieurs et le système de prix*, dans Thorstein Veblen, *Les ingénieurs et la capitalisme*, Paris, Gordon & Breach – Publications Gramma, , 1971, pp. 1-104

Williamson Oliver E. [1985], *Les institutions de l'économie*, Paris, InterEditions, 1994, 404 pages.

Williamson Oliver E. [1996], *The mechanisms of governance*, New-York/Oxford, Oxford University Press, 422 pages.