

**Aux sources des réformes de seconde génération.
Quelques questions sur la nouvelle économie institutionnelle
et l'usage qui en est fait.**

Benoît Prévost
Laboratoire d'Analyse Economique de Richter (LASER)
Université Montpellier 1

MCF Sciences Economiques
Université Montpellier 3
Route de Mende
34199 Montpellier Cedex 5
benoit.prevost@univ-montp3.fr
0663126933

**Aux sources des réformes de seconde génération.
Quelques questions sur la nouvelle économie institutionnelle
et l'usage qui en est fait.**

« Et si (le monde économique) n'était, en réalité,
que la mise en pratique d'une utopie, le néolibéralisme,
ainsi convertie en programme politique,
mais une utopie qui avec l'aide de la théorie économique dont elle se réclame,
parvient à se penser comme la description scientifique du réel ».
Pierre Bourdieu (1998)

Résumé

1. Introduction

Les nouvelles stratégies de développement et de réduction de la pauvreté promeuvent la mise en place d'institutions économiquement et socialement efficaces, la bonne gouvernance, l'empowerment, la défense des droits de l'homme et de la démocratie, le développement social durable..., autrement dit des objectifs et des valeurs qui dépassent le cadre de la politique économique (Prévost, 2004). Ces réformes, dites de seconde génération, sont celles qui ont été définies par les agences de développement au cours des années 1990 pour dépasser les limites des plans d'ajustement structurel (réformes de première génération). En Amérique Latine comme en Afrique, dans les ex-pays socialistes comme en Asie, les défailances des politiques inspirées du *Consensus de Washington* étaient si évidentes que leurs propres promoteurs durent se résoudre à en analyser l'échec. C'est donc au sein même des institutions internationales que furent conçues les nouvelles stratégies, en particulier à la Banque Mondiale, sous l'impulsion de Wolfenshon (président) à partir de 1995, rejoint par Stiglitz (vice-président et économiste en chef) en 1997. Ce dernier n'hésita pas à présenter les réformes de seconde génération comme le résultat d'un véritable « changement de paradigme » (Stiglitz, 1998a et 1998b), qui prendra le nom de *Comprehensive Development Framework*. Il est depuis revenu à de nombreuses reprises sur la nature de ce changement de stratégies qui plonge ses racines dans une évolution plus profonde de la théorie économique grâce à l'analyse des marchés imparfaits. Le discours qu'il prononça en 2001 lors de la remise du Nobel (« Information and the Change in the Paradigm in Economics », Stiglitz, 2002) est en quelque sorte l'écho de son intervention dans le cadre des Prebish Lectures en 1998 (« Towards a New Paradigm for Development : Strategies, Policies, and Processes », Stiglitz, 1998b). C'est ainsi que Stiglitz continue de fustiger les « défenseurs du Consensus de Washington » assimilés aux « fanatiques du marché », qui s'appuient sur « une théorie de l'économie de marché qui suppose une information parfaite, une concurrence parfaite et des marchés du risque parfaits – idéalisation du réel fort peu pertinente, notamment pour les pays en développement » (Stiglitz, 2006, p.63). Rupture théorique, donc, et rupture politique.

Malgré les efforts déployés par le Prix Nobel d'économie 2001, les réformes de seconde génération ont fait l'objet de nombreuses critiques. Les plus radicales ne voient dans le « projet Wolfensohn/Stiglitz » qu'une étape supplémentaire dans le processus de *grande transformation* des pays du sud (Cammak, 2004), un nouvel avatar de l'orthodoxie néo-libérale dominante dans les cercles de pensée proches du pouvoir dans la plupart des pays industrialisés (Hadiz, 2004). Si la critique radicale soulève à raison de nombreuses limites du *Comprehensive Development Framework* et de son utilisation par les agences de développement, elle limite également la portée de ses arguments en renvoyant dos-à-dos ses tenants et ceux du Consensus de Washington comme les deux facettes d'une même doctrine néolibérale. Certes, que Paul Wolfowitz ait pu aussi facilement enfourcher le cheval de bataille de la bonne gouvernance, au coeur des nouveaux dispositifs, pourrait être la preuve éclatante de la continuité dogmatique néolibérale entre démocrates et néo-conservateurs. Mais il semble plus fécond de s'interroger sur le caractère trouble, confus et polymorphe du discours libéral actuel pour comprendre non seulement son succès mais aussi la diversité de sa critique depuis que le *Consensus de Washington* n'est plus, officiellement, la doctrine des institutions internationales (Helleiner, 2003¹). Cette piste permettra également de comprendre l'écho du nouveau discours sur le développement auprès de forces politiques dont la diversité est indéniable. Ainsi, la défense des droits de l'homme et de la démocratie, caractéristique de ce discours (Prévost, 2005) séduit aussi bien les partisans d'une « troisième voie »², que les gouvernements de gauche latino-américains, qu'il semble difficile de tous qualifier indifféremment de néolibéraux.

Le champ exploratoire ouvert par cette piste a déjà été emprunté et il est trop vaste pour prétendre l'épuiser ici. Nous nous limiterons à interroger l'une des sources théoriques principales du nouveau discours sur le développement (Jameson, 2006), la *Nouvelle Economie Institutionnelle* (NEI). Pour de nombreux critiques, si le nouveau consensus développementaliste est ancré dans le néolibéralisme c'est parce qu'il n'a pas rompu les liens avec l'orthodoxie néo-classique dont la NEI ne serait qu'une variante (Fine, 2001 ; Harriss, 2002 ; Craig and Porter, 2003), une « rénovation cosmétique » pour reprendre les termes appliqués à un courant très proche, la *Nouvelle Economie Comparative* (Andreff, 2006, p.46).

Ce rattachement de la NEI à une orthodoxie néoclassique et néolibérale est-il justifié ? Si la question n'est pas nouvelle en soi, nous proposons un angle spécifique pour la traiter, à partir de la problématique des réformes de seconde génération.

Nous présenterons rapidement les grands traits de la NEI et les liens qu'elle peut naturellement entretenir avec l'orthodoxie néo-classique, tout en soulignant que l'essentiel tient à la continuité de croyances plutôt que

¹ Le Consensus de Washington est souvent présenté à la fois comme l'archétype de la politique économique néolibérale (Helleiner, 2003 ; Craig and Porter, 2003, 2005) et de l'orthodoxie néoclassique déclinée dans sa version monétariste (Hugon, 1991).

² Bien qu'hétéroclite, et bien qu'une littérature importante en fasse l'emblème du néolibéralisme, la « troisième voie » ne peut pas être assimilée au néo-conservatisme pourtant lui aussi emblématique du néo-libéralisme (Audier, 2006).

d'hypothèses fondatrices. La NEI se présente comme un ensemble hétérogène³, depuis les fondateurs jusqu'aux auteurs qui l'ont vulgarisée. Elle illustre, à ce titre, des questions plus générales concernant la science économique : d'un côté la définition de l'orthodoxie (et, par voie de conséquence, d'éventuelles hétérodoxies) et d'un autre côté celle de sa vulgarisation, autrement dit de sa diffusion jusqu'aux économistes en charge de missions relevant de l'application des théories économiques. Nous verrons ensuite comment la NEI a été appliquée aux questions de développement. Cette application a pris des formes aussi diverses et variées que peuvent l'être les auteurs concernés. Mais le manque de réflexion sur les définitions manipulées et, surtout, sur les conditions de leur utilisation renforce l'impression que les réformes de seconde génération peuvent être interprétées de manières contradictoires. Les travaux néo-institutionnels appuient ainsi la mise en place de stratégies de développement qui, naïvement ou volontairement, confondent diverses tendances contemporaines de la réflexion sur le développement.

2. Rationalité limitée et marchés imparfaits

L'idée suivant laquelle la NEI n'est qu'une variante de l'orthodoxie néoclassique (ONC) ne surprendra pas le lecteur familier de la littérature critique de la NEI. Il est possible de dégager deux axes dans cette littérature : d'une part les auteurs qui insistent sur une continuité d'ordre épistémologique, en particulier avec l'hypothèse de la rationalité et l'individualisme méthodologique ; d'autre part ceux qui insistent sur la continuité de présupposés idéologiques comme l'inefficacité naturelle de l'Etat et l'efficacité supérieure des marchés. En fait, ces deux courants se rejoignent, comme nous le verrons dans la section suivante ; ils insistent sur des aspects différents de ce qui peut constituer le *mainstream*.

La première de ces pistes suppose l'existence d'une orthodoxie constitutive du *mainstream*, dont la définition est le plus souvent l'œuvre des critiques et auteurs qui tentent de construire une pensée hétérodoxe. Ainsi, « la Théorie Standard n'est ni plus ni moins que le « modèle néo-classique », en tant qu'il repose sur deux piliers : la rationalité des comportements individuels – réduite à l'optimisation ; la coordination des comportements individuels – réduite au marché » (Favereau, 1989, p.277). Cette définition nous donne un point de départ pour qualifier l'ONC, à laquelle on fait aussi référence comme à la « sainte trinité » : « rationalité, égoïsme et équilibre » (Colander et alii, 2004, p.485).

Cette sainte trinité a subi de nombreux sacrilèges au cours des vingt dernières années, à tel point que l'historien de la pensée Mark Blaug considère que le terme « néoclassique » ne peut plus s'appliquer, depuis les années 50, à l'économie moderne (Blaug, 1998, p.2 ; Colander, 2000). « Les questions dégagées par la recherche contemporaine », à partir de la théorie de l'équilibre général, ont supposé « la levée des hypothèses de la théorie générale walrasienne » (Frydman, 2003, p.iv). L'essentiel de ces recherches a consisté à « comparer des situations empiriques imparfaites à des états d'équilibre efficaces » (Chavance, 2007, p.102). La levée des saintes hypothèses est ainsi

³ Pour une présentation des différents courants, on pourra se référer au très complet ouvrage de Chavance (2007), à Boyer (2003), Ménard (2003) et Gislain (2003).

devenue monnaie courante au sein du *mainstream* lui-même et ne peut pas constituer un cas de rupture avec la « tradition néo-classique » qui se présente dans les faits comme « une grande famille très différenciée, dont il est difficile de dessiner les frontières aujourd'hui » (Chavance, 2007, p.102).

La NEI plonge ses racines dans les travaux de Coase sur les coûts de transaction (Coase, 1937), repris ensuite par Williamson, qui introduit la notion de « nouvelle » économie institutionnelle (Williamson, 1985, 1993). La démarche proposée par Williamson, ainsi que les propos de Coase, qui affirme que les premiers institutionnalistes étaient des « anti-théoriciens (...) sans théorie » (Coase, 2000, p.51), invitent ainsi à un premier rapprochement naturel avec l'ONC : le point de départ microéconomique (Williamson, 1994, p.19) et la formalisation attendue donnent à l'analyse des coûts de transaction les appareils académiques de l'économie néo-classique standard (Schiffman, 2004, Lawson, 2005). Cette confusion s'est accrue avec les tentatives de récupération par l'ONC (Coriat et Weinstein, 1995, p.78) notamment via la formation d'une « théorie étendue de la firme » qui construit des « modèles hybrides », mêlant ONC et hypothèses néo-institutionnelles (Furubotn, 2001). Des auteurs comme Williamson sont alors considérés comme étant à la périphérie d'une Théorie Standard Étendue, proches de la frontière mouvante qui la sépare d'une hétérodoxie plus radicale (Favereau, 1989).

Cette hybridation progressive serait normale, comme le souligne Coase⁴, et conduirait à une évolution naturelle du *mainstream* grâce à l'exploration de nouvelles voies de recherche et l'utilisation de nouvelles hypothèses, comme celle de la rationalité limitée, consubstantielle à l'analyse des coûts de transaction (Brousseau et Glachant, 2000). Mais reste à savoir quel est le statut de cette hypothèse de rationalité limitée, car c'est autour de cette question que se jouent, pour l'essentiel, les liens entre l'économie néo-institutionnelle et l'économie néo-classique. En fait, dans la version la plus courante de l'analyse des coûts de transaction, l'hypothèse de rationalité est conservée (sous forme de rationalité intentionnelle et de rationalité substantielle) même si l'horizon des anticipations est limité par le risque et l'incertitude. La possibilité d'une assimilation épistémologique entre NEI et ONC repose donc essentiellement sur l'aménagement des axiomes fondamentaux de la « sainte trinité », et c'est sur cette base que la NEI s'est largement diffusée parmi les acteurs du *mainstream*. C'est d'ailleurs l'une des principales critiques déployées à l'encontre de la NEI par ceux qui n'y voient qu'un avatar de l'ONC (Scott, 1994).

Pourtant, ce qui caractérise les auteurs rattachés à la NEI, c'est la diversité de leurs attitudes par rapport à l'hypothèse de rationalité. Si certains ne rompent pas avec les hypothèses fondatrices de l'ONC (Dequech, 2006), certains, comme North, considèrent que :

« le postulat de rationalité qu'ils [la plupart des économistes] invoquent utilement

⁴ « Cette transformation ne résultera pas, selon moi, d'une attaque frontale contre le courant dominant. Cela découlera de l'adoption d'une approche différente par les économistes des diverses branches de l'analyse économique. Quant la majorité des économistes aura opéré cette transformation, les économistes néo-classiques reconnaîtront l'importance qu'il y a à analyser le système économique selon cette voie, et ils proclameront qu'ils l'ont toujours su. » Coase, 2000, p.54)

(comme d'autres spécialistes des sciences sociales) pour un certain nombre de questions de micro-théorie, ne suffit pas pour traiter les questions centrales de la présente étude [le processus du changement économique] » (North, 2005, p.24).

Il en découle une approche des institutions très spécifique à North, qui s'accompagne d'une rupture méthodologique avec l'économie néo-classique incapable de penser le développement (North 2005, p.38, p.95, et p.163). Or, les auteurs du *mainstream* négligent les réticences de North et n'en tirent pas toutes les conséquences, analytiques et politiques. La majorité des économistes qui constituent le *mainstream*⁵, appréhendent avec lenteur les modifications initiées par les plus pointus et connus d'entre eux. Il n'est pas rare, en effet, que ce soient justement les auteurs cités comme références fondatrices de l'orthodoxie qui la remettent en question. North en est exemplaire, dont les positions ont sensiblement évolué depuis son ouvrage de référence de 1990 (Chabaud *et alii*, 2005). Il y a une inertie qui ralentit, sans les empêcher, les modifications du *mainstream*. Cette inertie est le plus souvent entretenue au niveau académique par l'exigence de modélisation (« We just don't see what we can't formalize », Krugman, 1995) dès lors que les critères de l'excellence scientifique sont étroitement associés au courant dominant⁶. Il en résulte une forme d'exclusion pour les approches les plus éloignées de l'orthodoxie qui ne peuvent s'adapter aux exigences de la formalisation standard (Lipsey, 2001, Schiffman, 2004).

Mais l'inertie est d'autant plus forte lorsque les modifications substantielles (internes) amendant l'orthodoxie contreviennent aux principes idéologiques des doctrines politiques qui se construisent sur cette orthodoxie. Car ce qui est alors remis en question est la base de l'expertise dont les économistes sont responsables. Ainsi, Ravi Kanbur (2002) montre que le cœur de l'économie standard du développement reste composé de quatre propositions fondamentales :

- « —A belief that voluntary and informed transactions are mutually beneficial.
- A tendency to view economic transactions as by and large occurring in free competitive markets where transactors do not have market power over each other. This is despite their routine training on the theory of monopoly and oligopoly.
- A suspicion of interventions justified on grounds of externalities. This is despite routine training in the theory of why such interventions are justified, the skepticism coming for a belief that in practice such interventions will be subverted by the political process.
- An instinctive drive to separate out issues of efficiency from issues of equity, and to look for instruments that will address the two issues separately. » (Kanbur, 2002, p.480)

⁵ Nous retenons ici une approche « sociologique » du *mainstream* telle que celle de Colander et alii (2004). Mais où ils se concentrent sur l'élite⁵, nous étendrons la définition du *mainstream* à l'ensemble des idées et croyances partagées par la majorité des économistes à une période donnée. Autrement dit, le *mainstream* est incarné par l'économiste moyen ou standard, et pas seulement par le chercheur le plus éminent oeuvrant dans les institutions les plus éminentes.

⁶ Voir par exemple la revue de littérature sur le sujet par Schiffman (2004). Ou bien encore les travaux de Tony Lawson, autour desquels se sont articulées plusieurs réflexions critiques (voir Lawson 2005). La critique du travers mathématique de l'économie moderne est aujourd'hui récurrente : « Modern economics is sick. Economics has increasingly become an intellectual game played for its own sake and not for its practical consequences for understanding the economic world. Economists have converted the subject into a sort of social mathematics in which analytical rigor is everything and practical relevance is nothing. » (Blaug, 1998, p. 3)

Même lorsqu'ils ont connaissance des évolutions de l'analyse standard, la plupart des économistes n'en tiennent que peu compte et se retranchent derrière des positions qui relèvent alors bien plus de l'idéologie que de la science économique.

3. Individualisme méthodologique, histoire et institutions

Les débats sur la place de l'hypothèse de rationalité sont une piste pour définir l'orthodoxie, le *mainstream*, et tenter de clarifier la position de la NEI. Mais cette piste n'a de sens que si elle est reliée à ses conséquences sur la conception du fonctionnement des marchés, dont on vient de voir que les économistes des institutions internationales continuent de penser qu'ils sont nécessairement plus efficaces que l'Etat. Cette confiance systématique dans les marchés concernait le plus souvent les questions de politique économique auxquelles le Consensus de Washington était circonscrit. Mais elle s'est étendue, en grande partie sous l'influence de la NEI, à une conception globale de la société et de son histoire : l'affirmation du marché comme forme naturelle et efficiente de l'économie⁷ ou, pour reprendre les termes de Philippe Hugon, « une vision où le capitalisme serait la rationalité de l'Histoire et où le marché constituerait le mode normal de socialisation » (Hugon, 1991, p.341)⁸. Cette affirmation peut être considérée comme la « philosophie sociale générale » de l'économie politique néolibérale, qui « se nourrit d'une représentation idéalisée du capitalisme conçu comme un système homéostatique, capable de se réguler lui-même » (Canto-Sperber, 2006, p.57). Au-delà de cette autorégulation est conçue une autonomie ontologique du marché considéré comme « la forme canonique de coordination économique entre agents réputés égaux » (Boyer, 2004, p.3). Cela ne signifie pas que le marché soit la seule forme de coordination envisagée, puisque les institutions et organisations peuvent être aisément intégrées au *mainstream*. Cela signifie, en revanche, que le marché est l'objet premier (à la fois comme objet théorique, mais aussi comme objet social) de l'économiste *mainstream*, parce qu'il est la forme pure *et* naturelle (spontanée et universelle) des transactions (Prévoist, 2005). En ce sens, la NEI telle qu'elle s'est développée dans le *mainstream* n'apporte pas de modification franche de perspective : l'introduction des institutions ne correspond pas à une relativisation de l'économie marchande, mais bien à une démarche qui consiste à expliquer, à partir de l'économie, différents aspects de la coordination sociale qui jusque là échappaient à la théorie standard. Ce sont le fonctionnement ou les dysfonctionnements du marché qui permettent de comprendre l'ensemble des constructions sociales élaborées par les individus. Une telle démarche justifie que l'on considère que la NEI initiée par Coase ou Williamson consacre finalement « une explication économique plus fermée sur elle-même » (Frydman, 2003, p.iv). Cette fermeture est la conséquence d'un individualisme méthodologique qui considère l'individu comme donné et explique le social (les institutions, les organisations, etc.) comme production

⁷ Voir par exemple Caillé (2005).

⁸ « Les institutions du marché et de l'échange, les entreprises, le salariat, la propriété privée, les revenus tels le salaire, la rente ou le profit, présentés comme des catégories naturelles, renvoient implicitement à une vision où le capitalisme serait la rationalité de l'Histoire et où le marché constituerait le mode normal de socialisation. » (Hugon, 1991, p.341)

rationnelle et intentionnelle de cet individu (Hodgson, 2001)⁹.

Cette démarche conduit à privilégier une analyse des institutions en terme d'efficacité économique : les meilleures institutions sont celles qui réduisent l'incertitude sur les transactions. En amont des transactions¹⁰, il convient que soient assurés les droits de propriété dont le marché n'est finalement que le lieu de circulation. Ainsi,

« La théorie des droits de propriété s'est constituée quand est apparue la nécessité de s'interroger sur l'effet des formes de propriété, et plus généralement des formes institutionnelles, sur le fonctionnement de l'économie. Elle s'est construite notamment pour montrer la supériorité des systèmes de propriété privée sur toutes les formes de propriété collective. » (Coriat et Weinstein, 1995, p.79)

Il en découle que, dans la recherche des meilleures institutions, la plupart des travaux rattachés à la NEI en viennent à qualifier les institutions en fonction de leur aptitude à garantir les droits de propriété et le respect des contrats. C'est sur cette base simple, que se définissent de « bonnes » et de « mauvaises » institutions. Une telle approche, et nous reviendrons sur cette question par la suite, offre la possibilité de conjuguer deux types d'arguments de la pensée libérale. D'une part la défense d'un droit considéré comme fondamental (Cass, 2003), le droit de propriété, dont découlent plusieurs libertés économiques (liberté d'échange, d'investissement, etc.) ; d'autre part l'argumentaire instrumental en termes d'efficacité puisque la garantie des droits de propriété est censée assurer de meilleures performances économiques.

Or, prises telles qu'elles, les affirmations quant à la possibilité de définir de bonnes ou de mauvaises institutions sont à même de nourrir, chez l'économiste du *mainstream*, (et éventuellement chez des économistes « haut de gamme »), une tentation constructiviste¹¹. Celle-ci s'appuie sur l'affirmation de la validité universelle du modèle d'économie marchande et la possibilité, à partir de l'exemple des pays industrialisés les plus performants, d'exporter un modèle des bonnes institutions dans les pays pauvres. Les résultats souvent catastrophiques des plans d'ajustement structurels amènent-ils les tenants du néolibéralisme à revoir leur copie ? Oui, mais c'est pour ajouter un nouvel étage à leur édifice analytique aussi bien qu'idéologique. Le regain d'intérêt pour le rôle des institutions correspond à la prise de conscience que l'Etat joue, finalement, un rôle non négligeable dans le dynamisme de l'économie, parce qu'il permet « le bon fonctionnement des marchés par le renforcement des institutions » (Ortiz, 2003, p.16). S'y ajoute l'idée que les réformes devaient être adaptées aux différentes situations et que, de ce fait, les processus de décision politique jouent un rôle important dans la définition et la réussite des réformes. Ce qui ressort, après plusieurs années de réflexion, tient beaucoup plus, finalement, au constat non pas que les réformes souffraient, par elles-

⁹ On pourra aussi se référer, sur ces questions, aux analyses de la nouvelle sociologie économique, notamment Granovetter (2000).

¹⁰ Les droits de propriété font partie des coûts de transaction ex ante, par opposition aux coûts ex post (Williamson, 1993, pp.39 et suiv.)

¹¹ Cette dérive serait propre à l'économie lorsqu'elle se pense elle-même comme une science dure : « J'ai l'impression que les meilleurs et les plus brillants éléments de la profession raisonnent comme si l'économie était la physique de la société. Il existe un seul modèle du monde universellement valable. Il suffit de l'appliquer. » (Solow, 1985, p.330). Pour une critique radicale, voir par exemple, Sapir (2002a et 2002b), Orléan (2002), ou encore Mouchot (2003).

mêmes, de défauts mais bien plutôt que les cadres institutionnels dans lesquels elles ont été appliquées n'étaient pas adaptés. C'est ainsi que « les partisans des réformes de deuxième génération jugent le renforcement des institutions nécessaire pour tirer parti des réformes antérieures » (Ortiz, 2003, p.16). On voit émerger un remarquable consensus, aussi bien chez les partisans de la réforme néo-libérale, convaincus que « la croissance est toujours bonne pour les pauvres » (Dollar and Kraay, 2000), que chez les partisans d'une remise en question de certains dogmes fondamentaux de l'orthodoxie du développement (par exemple le rejet des liens entre croissance et réduction de la pauvreté, ouverture économique et développement, etc. – voir Kanbur et Lustig, 2001 ; Kanbur et Squire, 1999). Ce consensus consiste à affirmer que la qualité des institutions est la clef de la prospérité (Rodrik, 2004). En soi, à un tel niveau de généralité, cela ne signifie rien, et le consensus peut se décliner sur des registres très différents.

4. Les institutions dans les travaux empiriques

Appliqué au développement, le programme de recherche de la NEI consiste donc principalement à analyser les liens entre institutions et performances économiques. Ces travaux trouveront rapidement un écho auprès de la Banque Mondiale qui, dès 1992, explique que les réformes institutionnelles qu'elle préconise doivent avant tout mettre en place un système légal équitable, « favorable au développement, c'est-à-dire, par exemple, qu'il favorise la croissance ou qu'il répond aux besoins des pauvres » (World Bank, 1992, p.30). La formulation de ces objectifs orientera la plupart des travaux néo-institutionnels des années 1990, en particulier la multiplication d'études empiriques cherchant à confirmer une série d'affirmations qui seront formulées par les experts du développement durant la décennie. Grossièrement, on peut en retenir deux idées principales : 1. les libertés économiques sont favorables à la croissance ; 2. les libertés civiles et politiques sont favorables à une croissance bonne pour les pauvres.

Concernant les libertés économiques, elles sont définies, avant tout, par la défense des droits de propriété. North est ici la référence obligée depuis 1990 et son analyse de l'impact des institutions sur la performance des économies. L'idée principale est que « la structure créée par les humains pour organiser leur environnement politico-économique est le déterminant essentiel des performances d'une économie »¹², puisqu'elle fournit « les incitations qui orientent les choix des humains » (North, 2005, p.74). C'est ainsi que les institutions garantissant les droits de propriété permettent de réduire les coûts de transaction, d'accroître la productivité et donc d'améliorer les performances économiques (North, 2005, p.20). Cette garantie des droits de propriété ainsi que le respect de l'application (*enforcement*) des contrats constituent le cœur et les racines de l'approche en termes de respect de la règle de droit (ou primauté du droit : *rule of law*) (Dam, 2006, p.14). La question des droits de propriété a été popularisée par les travaux d'Hernando De Soto, en particulier auprès des cercles les plus libéraux qui en ont fait leur porte-parole. Les travaux de De Soto et de ses équipes consistent, entre autres, à insister sur les difficultés à établir des droits de propriété dans les pays pauvres. Ces difficultés seraient

¹² Ou encore : « l'évolution de la structure des marchés politiques et économiques est la clé de l'explication des performances » (North, 2005, p.20)

liées à des lourdeurs et lenteurs administratives plus qu'à des lacunes dans le droit formel de propriété, comme le montrent les calculs sur le nombre d'années nécessaires pour obtenir des titres de propriété dans plusieurs pays (De Soto, 2006). Cette perspective se retrouve dans l'utilisation de nombreux indicateurs qui mesurent la qualité des institutions du point de vue économique, et que l'on retrouve dans les indicateurs des rapports *Governance Matters* ou *Doing Business* de la Banque Mondiale. Du point de vue des libertés économiques, régimes autoritaires et démocraties peuvent se valoir (Glaeser *et alii*, 2004). Or, les années 1990 voient se multiplier les analyses et études consistant à lier démocratie et développement, avec deux types de travaux : d'une part ceux qui, comme Barro, à la suite de Lipset, insistent sur la manière dont le développement économique produit de la démocratie (on en a un nouvel exemple avec Friedman, 2005) ; d'autre part ceux, de plus en plus nombreux, qui démontrent que les institutions démocratiques sont favorables au développement, en particulier à travers les principes de la bonne gouvernance. Cette seconde approche mêle des perspectives à la fois théoriques, normatives et politiques très diverses, constitutives du nouveau discours sur le développement et à l'origine de confusions problématiques (Prévost, 2005).

L'intérêt des bastions du néo-libéralisme pour les libertés civiles et politiques incluses dans le système légal date du tout début des années 1990. La question principale est alors de savoir dans quelle mesure elles influent sur la performance des politiques publiques de développement (World Bank, 1992, p.30 ; Isham *et alii*, 1997). La problématique de la bonne gouvernance va alors se mettre en place à partir de deux axes de recherche qu'il convient de distinguer : d'une part les liens entre démocratie et performances économiques (en fait, la croissance) ; et d'autre part les liens entre démocratie et réduction de la pauvreté.

Les liens supposés sont les suivants. Les libertés civiles et individuelles sont censées permettre un contrôle des élites, une réduction de la corruption, donc une meilleure efficacité économique (notamment de l'aide, mais aussi de la fourniture de services publics), des choix plus efficaces en matière de politique économique, plus de sécurité pour les investisseurs étrangers... Autant d'éléments favorables à la croissance et qui recourent, d'une certaine manière, les libertés économiques qui se trouvent renforcées par des institutions démocratiques. Ces libertés démocratiques sont d'autant plus importantes pour les populations défavorisées qui peuvent infléchir les choix de politique économique en leur faveur. Au total, les institutions démocratiques seraient favorables à la création d'un climat favorable à une croissance bonne pour les pauvres. L'ouvrage de Stern *et alii* (2005) est l'une des présentations les plus exemplaires de cette conception des nouvelles stratégies de réduction de la pauvreté ; on y trouve un exposé complet des principes liant de bonnes et saines institutions à de bonnes et saines politiques macroéconomiques permettant un climat économique favorable à l'investissement et aux opportunités pour les pauvres... Autant d'éléments constitutifs de l'approche développée par la Banque Mondiale en matière d'équité depuis 1992 et jusqu'au Rapport sur le Développement dans le Monde 2006, « Equité et Développement » (Cling *et alii*, 2005).

Kaufman, expert auprès de la Banque Mondiale sur ces questions, définit la gouvernance comme « l'exercice de l'autorité pour le bien commun à travers des institutions et traditions formelles et informelles » (Kaufman, 2003, p.5). Comme l'explique Kaufman, la démocratie concerne le « comment » de la gouvernance (Isham, et alii, 1997), avec pour interrogation de savoir si la démocratie est utile ou non à la croissance et à la prise de « bonnes » décisions politiques. La qualité de la gouvernance doit alors être appréhendée dans trois domaines : « 1) le processus par lequel les gouvernants sont choisis, rendus responsables, contrôlés et remplacés ; 2) la capacité des gouvernants à gérer efficacement les ressources et à formuler et appliquer de saines politiques et réglementations ; 3) le respect des citoyens et de l'Etat pour les institutions régissant leurs interactions économiques et sociales » (Kaufman, Kraay and Zoidi-Lobaton, 2000). La confusion entre bonne gouvernance et gouvernance démocratique est ainsi remarquable dans les travaux empiriques qui testent les liens entre institutions et croissance. La « qualité » des institutions est le plus souvent appréhendée à travers des batteries d'indicateurs censés mesurer également la démocratie. Autrement dit, les institutions les plus efficaces sur lesquelles la bonne gouvernance peut s'appuyer sont nécessairement les institutions démocratiques. Mais la démocratie elle-même est mesurée à partir d'indicateurs à la fois objectifs et subjectifs qui renvoient souvent aux principes...de la bonne gouvernance (Aron, 2000). Il en résulte parfois une confusion entre les institutions et leurs résultats (Glaeser et alii, 2004) dans les études sur les liens entre droits, démocratie, institutions, croissance et lutte contre la pauvreté. Ce type de confusion découle d'un manque de rigueur dans la définition des institutions (Aron, 2000, Jütting, 2003), mais aussi des difficultés à comprendre comment elles évoluent. Ainsi, les études considèrent les institutions comme exogènes, avec une qualité donnée, et mesurent leur impact économique et social mais s'intéressent rarement à comprendre comment cette qualité peut se modifier (Straub, 2000). D'autre part, « les économistes utilisent souvent plusieurs [...] types d'indicateurs pour appréhender les institutions, bien que chacun puisse potentiellement affecter la croissance par un canal spécifique » (Aron, 2000). Autrement dit, Les effets des différents éléments étudiés sont très difficiles à séparer les uns des autres. Ce travers est d'autant plus problématique que corrélation n'est pas relation de causalité (Kaufman and Kraay, 2003). Or, les études permettent surtout de démontrer des corrélations. « La démocratie tend à être corrélée avec de hauts niveaux de revenus, de bonnes institutions, et une force de travail éduquée. Les effets sont difficiles à séparer » (Aron, 2000, p.124). Cette assimilation rapide de la corrélation à la causalité reflète également un biais idéologique qu'illustrent des auteurs comme Cass (2003), qui partent de la concomitance de la défense du droit de propriété et des valeurs de liberté et de justice et, plus largement, des valeurs démocratiques pour affirmer l'évidence de leur renforcement réciproque¹³.

De surcroît, les institutions informelles sont laissées de côté dans ces études, alors qu'elles affectent considérablement les performances économiques (North, 2005) : les travaux empiriques néo-institutionnels

¹³ Ou bien encore des auteurs qui, comme Reznik partent de la référence au cinquième amendement de la constitution américaine (Reznik, 1996).

s'écartent donc sensiblement du programme de recherche d'auteurs comme North (Jütting, 2003).

Ces difficultés d'ordre analytique sont en partie liées à des problèmes méthodologiques concernant les indicateurs mobilisés. Ceux utilisés par la Banque Mondiale, sont chaque année plus nombreux et plus précis. Ils recouvrent 6 dimensions de la gouvernance censés illustrés les 3 domaines suscités :

1. L'expression (des populations) et la responsabilisation (des élites), qui mesurent les droits politiques, civiques et humains ;
2. L'instabilité politique et la violence, qui mesurent la probabilité de menaces violentes contre les gouvernements, incluant le terrorisme, mais aussi les probabilités de changement violent de gouvernement ;
3. L'efficacité du gouvernement, mesurant la compétence de la bureaucratie et la qualité de fourniture des services publics ;
4. Les pesanteurs réglementaires et les tracasseries administratives, qui mesurent l'incidence de politiques hostiles au marché ;
5. La primauté du droit (Rule of Law), qui mesure la qualité du respect des contrats, de la police et des cours de justice, aussi bien que la probabilité de crime et de violence (à l'égard des individus) ;
6. Le contrôle de la corruption, mesurant l'exercice du pouvoir public à des fins de gains privés, incluant both petty and grand corruption and state capture

Synthèse de l'auteur à partir de Kaufman et alii (1999a), Kaufman et alii (1999b), Kaufman (2000), Kaufman et alii (2005), Banque Mondiale (2002), World Bank (2002).

Les données utilisées sont souvent fragiles (Temple, 1999), bien que ce défaut soit sans cesse corrigé (du moins au sein des institutions qui en ont les moyens). Elles sont par ailleurs de nature et de source extrêmement diverses, ce qui soulève de nombreux problèmes. Nous en retiendrons trois, exemplaires.

Certaines études s'appuient par exemple sur des indicateurs objectifs portant sur l'existence ou non de droits et liberté formels sans distinguer droits formels et réels. Sen (Sen, 2003) a montré à quel point cette distinction est essentielle, ne serait-ce que du point de vue instrumental : pour comprendre comment peuvent se concrétiser les opportunités économiques, il faut comprendre quelles sont les autres libertés dont les individus jouissent réellement.

Dans la même veine, les études sur l'impact de l'instabilité politique s'appuient sur des variables objectives comme les changements violents de gouvernement. L'idée sous-jacente est que cette instabilité est source d'insécurité et d'incertitude pour les agents économiques, deux facteurs qui réduisent les performances économiques en décourageant les acteurs nationaux et les investisseurs étrangers. Or, des enquêtes de terrain montrent que les liens entre stabilité politique et sentiment d'insécurité et d'incertitude des entrepreneurs sont très lâches (Brunetti *et alii*, 1998).

Néanmoins, les indicateurs « subjectifs » qui peuvent permettre de dépasser ce type de limites sont souvent élaborés à partir d'une consultation sélective des acteurs du développement. Une attention toute particulière est accordée aux acteurs identifiés comme primordiaux pour la performance économique du pays, autrement dit, les entrepreneurs et investisseurs potentiels ; ils sont souvent les seuls représentants de la société civile dont les avis et sentiments

sont recueillis¹⁴. Cette concentration sur ce type d'indicateurs est en grande partie liée au fait qu'ils présentent le considérable avantage d'être disponibles. Comme la plupart des travaux empiriques de type néo-institutionnel entendent établir des comparaisons internationales sur des bases académiquement acceptables, ils multiplient les indicateurs (comme si cette multiplication assurait, d'ailleurs une meilleure garantie de qualité), ce qui implique des coûts élevés dans la collecte statistique. Il est donc économiquement rationnel que les auteurs de ces études se tournent vers les indicateurs déjà existants : des agences de notation et de mesure des risques par pays, mais aussi de nombreux instituts publics et privés, établissent régulièrement des indicateurs (comme le CATO Institute, la Freedomhouse, ou bien la Banque mondiale dans le cadre du rapport annuel *Doing Business*) directement destinés aux investisseurs (et aux zéloteurs du populisme libéral). Il en résulte un biais problématique.

La multiplication des indicateurs utilisés est présentée comme une avancée dans la prise en compte des multiples dimensions du développement. Il en ressort néanmoins une confusion conceptuelle assez préjudiciable, d'autant plus qu'elle met sur le même plan libertés économiques, civiles et politiques et les assimile aux droits de l'homme en laissant de côté la question des libertés et droits sociaux. Certes, le social n'est pas exclu des réflexions, mais c'est le plus souvent pour mettre en avant des entraves comme les inégalités de genre, d'ethnie, de caste, etc., qui seraient à l'origine de processus d'exclusion et de pauvreté frappant des catégories spécifiques de la population. La fragmentation ethnique, par exemple, est régulièrement invoquée à la fois comme facteur d'exclusion politique des minorités, d'instabilité politique (l'Afrique étant à ce sujet un terrain d'études privilégié) ou bien encore de politiques clientélistes dans la fourniture des services publics. Le Rapport sur le Développement dans le Monde 2004, « Des services pour les pauvres » est exemplaire sur ce sujet. Ou bien, encore, le social est assimilé au caractère informel des institutions, et utilisé via le vocabulaire particulièrement confus et flou du *capital social* (Woolcock and Narayan, 2000, Ponthieux, 2006).

En revanche on ne peut que constater les vides et contradictions dans l'approche des libertés et droits sociaux liés au monde du travail et pourtant inclus dans la déclaration universelle des droits de l'homme. Ces droits et libertés apparaissent clairement comme des obstacles aux performances économiques, comme le montrent, parmi d'autres exemples, les rapports *Doing Business*, qui mesurent la facilité à « embaucher et licencier » (hiring and firing), ou bien les travaux des experts du FMI qui établissent des indicateurs de qualité des politiques publiques avec lesquels les notes s'améliorent à mesure que se réduisent les mesures de protection de l'emploi. Ce travers n'a rien d'étonnant : il va de soi que dans la mesure où la bonne gouvernance suppose une réduction des contraintes pesant sur les investisseurs, les libertés et droits sociaux sont une entrave à l'amélioration de la gouvernance. Il n'est donc pas étonnant que certaines études empiriques montrent, finalement, que la démocratie (mal définie) a des effets à la fois positifs et négatifs sur la croissance (Alesina et Rodrik, 1994, Alesina *et alii*, 1996) et sur la lutte contre

¹⁴ Lorsque les enquêtes s'étendent au reste de la société civile, comme c'est le cas dans le cadre des processus participatifs des Documents Stratégiques de Réduction de la Pauvreté, elles restent souvent lettre morte (Cling *et alii*, 2002).

la pauvreté (Varshney, 1999), puisque la démocratie « menace » le marché de mesures de redistribution et de réglementation qui visent à préserver les droits et libertés des individus...

En d'autres termes, la plupart des travaux sur la qualité des institutions et leur impact sur les performances économiques contribuent à renforcer l'idée suivant laquelle la démocratie, déclinée dans le domaine social, est un bien de luxe, idée soutenue par une orthodoxie dont Barro est l'un des fers de lance. La confusion entre bonne gouvernance, démocratie et droits de l'homme conduit donc effectivement, ici, à un lien très fort entre travaux néo-institutionnels (dont on voit qu'ils s'éloignent sensiblement du programme de recherche des fondateurs) et néo-libéralisme.

Il va de soi, également, que l'ensemble des réflexions ci-dessus supposent que l'on accepte la réduction des performances économiques à la croissance et que l'on se contente de la croissance du produit national brut comme indicateur du développement, puisque la plupart des études s'en contentent. Ce n'est qu'un paradoxe de plus : les travaux sur lesquels la Banque Mondiale s'appuie pour justifier des réformes « pro-poor » ne s'intéressent pas aux conséquences réelles de la croissance pour les pauvres...

5. Conclusion : Des confusions coupables ?

En amont des reproches que nous venons d'énumérer à l'encontre des travaux inspirés de la NEI en économie du développement, il semble nécessaire de revenir sur la question de la vulgarisation des théories. Le travers initial semble être d'ordre méthodologique : appliquer à l'analyse dynamique des outils, axiomes et principes conçus pour l'analyse statique ou a-temporel. Nous avons vu que North lui-même met en garde contre l'utilisation abusive de l'analyse néo-classique aux questions de développement. Williamson également, dans un article de 2000, établit une cartographie des différentes questions de l'analyse institutionnelle et des différentes théories et niveaux de théorisation qui y correspondent, rendant très difficile l'élaboration d'une théorie générale des institutions à partir des hypothèses de l'analyse standard. En ce sens, on ne peut que suivre Dockès et Rosier lorsqu'ils affirment :

« Le drame ici est que l'outil utilisé par les historiens, la théorie néo-classique et son prolongement, la théorie des Property Rights, est une théorie qui nie l'histoire, qui suppose l'éternité des lois économiques (et plus généralement sociales et psychologiques), un temps figé dans une rigidité conceptuelle absurde, une analyse statique ou, au mieux, une dynamique de la réversibilité, que l'histoire n'a en rien servi à l'élaboration de ce corps théorique. » (Dockès et Rosier, 1991, p.185)

Dans le débat sur le sens de ce que peut être le néo-libéralisme, la confusion est inévitable. On retrouve aujourd'hui les mêmes termes mobilisés par des acteurs politiques, médiatiques, scientifiques et institutionnels aux visées pourtant très contrastées. Ainsi, par exemple, Serge Audier définit le socialisme libéral comme une réflexion centrée sur :

« Une philosophie des droits de l'homme, une théorie de la démocratie délibérative, une sociologie politique du contrôle des élites, une conception de la société civile et, enfin, une philosophie de l'égalité des chances. » (Audier, 2006, p.74)

Audier rattache, avec raison, des auteurs comme Amartya Sen à ce courant. Or, Sen est aujourd'hui également critiqué pour avoir fourbi les armes du néo-

libéralisme. Il semble donc indispensable qu'une pensée critique analyse et définisse avec précision les différents courants du nouveau discours libéral sur le développement plutôt que de tous les rassembler sous le terme de néolibéralisme. L'appellation dans sa forme la plus étendue, englobe des gouvernements par trop divers. Et, appliquée à l'économie, elle conduit également à gommer une diversité pourtant féconde au sein même du *mainstream* aujourd'hui en recomposition. Dans un contexte où la Banque Mondiale elle-même se cherche, hésite et s'ouvre à la critique, il serait préjudiciable pour la critique de laisser les coudées franches à un *mainstream* moribond.

Bibliographie

Alesina A. et Rodrik D., 1994, *The Political Economy of Growth : A Critical Survey of the Recent Literature*, Working Paper

Alesina et alii, 1996, « Political instability and growth », *Journal of Economic Growth*, 1(2) :189-211.

Andreff W., 2006, « L'analyse des institutions dans la Nouvelle Economie Comparative », in Andreff W., dir., 2006, *La transition vers le marché et la démocratie*, Paris, La Découverte, pp.23-48

Aron J., 2000, « Growth and Institutions : A review of Evidence », *World Bank Research Observer*, 15(1):99-135

Audier S., 2006, *Le socialisme libéral*, Paris, La Découverte

Banque Mondiale, 2002, *La qualité de la croissance*, Bruxelles, De Boeck Université

Blaug, M., 1998, *The formalist revolution or what happened to orthodox economics after World War II*, University of Exeter, 98/10 Discussion Paper in Economics.

Boyer R., 2003, « Les institutions dans la théorie de la régulation », *Cahiers d'Economie Politique*, n°44, pp.79-102

Boyer R. , 2004, *La théorie de la régulation* (tome 1), Paris, La Découverte

Brousseau E. et Glachant J.-M., 2000, « Economie des contrats et renouvellements de l'analyse économique », *Revue d'Economie Industrielle*, n°92/2-3, pp.23-50

Brunetti A., Kisunko G. and Weder B., 1998, « Credibility of Rules and Economic Growth:Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector », *The World Bank Economic Review*, 12:3, pp353-384

Caillé A., 2005, *Dé-penser l'économie*, Paris, La Découverte

Cammak P., 2004, « What the World Bank Means by Poverty Reduction and Why it Matters », *New Political Economy*, vol.9, No.2, pp.189-212

Canto-Sperber M., 2006, *Faut-il sauver le libéralisme ?*, Paris, Grasset

- Cass R. A., 2003, « Property rights systems and the rule of law », *ICER Working Paper*, n°29, International Center for Economic Research
- Chabaud D., Parthenay C., Perez Y., 2005, « Évolution de l'analyse northienne des institutions, La prise en compte des idéologies », *Revue économique*, vol. 56, N° 3, mai 2005, p. 691-704
- Chavance B., 2007, *L'économie institutionnelle*, Paris, La Découverte
- Cling J.-P., Razafindrakoto M. and Roubaud F., 2002, « Le contenu des DSRP, au Sud rien de nouveau ? », in *Les nouvelles stratégies internationales de lutte contre la pauvreté*, Cling J.-P., Razafindrakoto M. and Roubaud F., éd., Paris, Economica
- Cling J.-P., Razafindrakoto M. and Roubaud F., 2002, « Un processus participatif pour établir de nouvelles relations entre les acteurs », in *Les nouvelles stratégies internationales de lutte contre la pauvreté*, Cling J.-P., Razafindrakoto M. and Roubaud F., éd., Paris, Economica
- Coase R., 2000, « L'économie néo-institutionnelle », *Revue d'économie industrielle*, n°92-2/3, pp.51-54
- Colander D., Holtj R.P.F., Rosser B. J., 2004, « The changing face of mainstream economics », *Review of Political Economy*, Vol.16, No.4, pp.485-499
- Colander, D., 2000, « The death of neoclassical economics », *Journal of the History of Economic Thought*, 22, pp. 127-143.
- COREI Thorstein, 1995, *L'économie institutionnelle*, Paris, Economica
- Coriat B. et Weinstein O., 1995, *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Librairie Générale Française
- Craig D. and Porter D., 2003, « Poverty Reduction Strategy Papers : a new convergence », *World Development*, Volume 31, Issue 1, January 2003, Pages 53-69
- Craig D. and Porter D., 2005, « The third way and the third world: poverty reduction and social inclusion strategies in the rise of 'inclusive' liberalism », *Review of International Political Economy*, 12:2 May 2005: 226–263
- De Soto H., 2006, *Le mystère du capital*, Paris, Flammarion
- Dequech D., 2006, « The new institutional economics and the theory of behaviour under uncertainty », *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 59, pp.109–131
- Dockès P. et Rosier B., 1991, « Histoire « raisonnée » et économie historique », *Revue économique*, 42:2, pp. 181 - 210
- Dollar D. and Kraay A., 2000, *Growth Is Good for the Poor*, World Bank Development Research Group
- Favereau O., 1989, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, Vol.40, No.2, p. 273 - 328
- Fine B., 2001, *Social Capital versus Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*, London, Routledge

- Fine B., 2002, «“Economic imperialism”: a view from the periphery », *Review of Radical Political Economics*, 34 pp.187–201
- Friedman B., 2005, *The Moral Consequences of Economic Growth*, Alfred A. Knopf.
- Frydman R., 2003, « Présentation », *Qu’a-t-on appris sur les institutions ?*, numéro spécial des *Cahiers d’économie politique*, n°44, pp.i-xv
- Frydman R., 2004, « Existe-t-il une division du travail entre les disciplines des sciences sociales ? », *Cahiers d’économie politique*, n°46, pp.13-43
- Furubotn E. G., 2001, « The new institutional economics and the theory of the firm », *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 45, pp.133–153
- Gislain J.-J., 2003, « L’émergence de la problématique des institutions », *Qu’a-t-on appris sur les institutions ?*, numéro spécial des *Cahiers d’économie politique*, n°44, pp.19-50
- Glaeser E. and al., 2004, « Do Institutions Cause Growth », *Journal of Economic Growth*, 9, pp.271-303
- Granovetter M., 2000, *Le marché autrement*, Paris, Desclée de Brouwer
- Hadiz V. R., 2003 « Power and Politics in North Sumatra: The Uncompleted Reformasi », in Aspinall E. and Fealy G. (eds), *Local Power and Politics in Indonesia: Democratization and Decentralization*, Singapore, Institute of Southeast Asian Studies, pp. 119–31
- Hadiz V. R., 2004, « Decentralization and Democracy in Indonesia : A Critique of Neo-Institutionalist Perspective », *Development and Change*, 35(4), pp.697–718
- Harriss J., 2002, *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital*, London, Anthem Press
- Helleiner E., 2003, « Economic liberalism and its critics: the past as prologue? », *Review of International Political Economy*, 10:4, pp.685–696
- Hodgson G. M., 2001, « Frontiers of Institutional Economics », *New Political Economy*, Vol.6, No.2, pp. 245-253
- Hugon P., 1999, « Le Consensus de Whashington en questions », *Revue Tiers Monde*, 157, pp.11-36)
- Hugon P., 1991, « L’économie du développement, le temps et l’histoire », *Revue économique*, 42:2, pp. 339 – 366
- Isham J., Kaufmann D., and Pritchett L. H., 1997, « Civil Liberties, Democracy, and the Performance of Government Projects », *The World Bank Economic Review*, vol.11, n°2:219-42.
- Jameson K. P., 2006, « Has Institutionalism won the Development Debate ? », *Journal of Economic Issues*, Vol. XL No. 2 June 2006, pp.369-375
- Jütting J., 2003, « Institutions and development : a critical review », *OECD Technical Papers*, n°210, OECD Development Center
- Kanbur R. and Lustig N., 1999, « Why is Inequality Back on the Agenda ? », Annual Bank Conference on Development Economics, World Bank

- Kanbur R. and Squire L., 2001, "The evolution of Thinking About Poverty", in Meier G.M. and Stiglitz J.E., 2001, *Frontiers of Development Economics*, IBRD, Oxford University Press
- Kanbur R., 2002, « Economics, Social Science and Development », *World Development* Vol. 30, No. 3, pp. 477–486
- Kaufman D., 2003, « Rethinking Governance, Empirical Lessons Challenge Orthodoxy », Discussion Draft, World Bank.
- Kaufman D. and Kraay A., 2003, *Governance and Growth : Causality which way ?*, World Bank, Washington D.C.
- Kaufman D. et alii, 1999a, *Agregating Governance Indicators*, Policy Working Research Papers n°2195, World Bank
- Kaufman D. et alii, 1999b, *Governance Matters*, Policy Research Working Papers n°2196, World Bank
- Kaufman D., Kraay A. and Zoidi-Lobaton P., 2000, « Gestion des affaires publiques : de l'évaluation à l'action », *Finances et Développement*, juin.
- Kaufmann D., Kraay A., and Mastruzzi M., 2005, *Governance Matters 4*, The World Bank,
- Krugman P., 1995, « Incidents from my career », *Personal Statements*, site de Krugman, <http://www.wws.princeton.edu/pkrugman/incidents.html>
- Lawson T., 2005, « The (confused) state of equilibrium analysis in modern economics: an explanation », *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 27, No. 3, pp.423-444
- Lipsey, R.G., 2001, « Successes and failures in the transformation of economics », *Journal of Economic Methodology*, 8, pp.169–201.
- Ménard C., 2003, « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », *Qu'a-t-on appris sur les institutions ?*, numéro spécial des *Cahiers d'économie politique*, n°44, pp.103-118
- Mouchot C., 2003, « Quel statut épistémologique accessible à la connaissance économique », *Economies et Sociétés*, Hors-Série, tome XXXVII, n°6, pp.959-970
- North D. C., 2005, *Le processus du développement économique*, Paris, Editions d'Organisation
- Orléan A., 2002, « L'innovateur et le procureur », *L'Economie Politique* No.16, pp.15-21
- Ortiz G., 2003, « Un second souffle pour les réformes », *Finances et Développement*, sept., pp.14-17
- Ponthieux S., 2006, *Le capital social*, Paris, La Découverte
- Prévost B., 2004, « Droits et Développement : Où en sont les institutions de Bretton Woods ? », *Mondes en développement*, n°128
- Prévost B., 2005, « Les fondements idéologiques et philosophiques du nouveau discours sur le développement », *Economies et Sociétés, série Développement*, n°4, 3/2005, p.477-96

- Reznik B. A., 1996, « Property Rights in a Market Economy », *Economic Reform Today*, n°1
- Rivera-Batiz F. L., 2002, « Democracy, Governance and Growth : Theory and Evidence », *Review of Development Economics*, 6(2), pp.225-247
- Rodrik D., 2004, « Getting Institutions Right », *Working Paper*, Harvard University
- Sapir J., 2002a, *Les économistes contre la démocratie*, Paris, Albin Michel
- Sapir J., 2002b, « Le règne du libéral-stalinisme », *L'Economie Politique* No.16, pp.8-14
- Schiffman D. A., 2004, « Mainstream economics, heterodoxy and academic exclusion: a review essay », *European Journal of Political Economy*, 20, pp.1079–1095
- Scott K., 1994, « Bounded rationality and social norms: concluding comment », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150, pp.315–319
- Sen A.K., 1993, « Markets and freedoms : Achievements and limitations of the market mechanism in promoting individual freedoms », *Oxford Economic Papers*, 45:4, oct., pp.519-541
- Sen A.K., 2003, *Un nouveau modèle économique*, Paris, Odile Jacob
- Solow R., 1985, « Economic History and Economics », *American Economic Review* 75(2), 328-331, p.330
- Stiglitz J., 2002, « Information and the Change in the Paradigm in Economics », *The American Economic Review*, Vol.92 No. 3, pp.460-501
- Stiglitz J., 2006, *Un autre monde. Contre le fanatisme de marché*, Paris, Fayard
- Stiglitz J., 1998b, « Towards a New Paradigm for Development : Strategies, Policies, and Processes », Given at the 1998 Prebisch Lecture at UNCTAD, Geneva, October 19, 1998
- Stiglitz J., 1998a, « More instruments and broader goals : moving toward the Washington Consensus », WIDER Annual Lecture, Helsinki, January 7, 1998
- Straub S., 2000, « Empirical Determinants of Good Institutions: Do We Know Anything? », *Inter-American Development Bank Working Paper #423*
- Temple J., 1999, « The New Growth Evidence », *Journal of Economic Literature* 37(1):112-56
- Varshney A., 1999, « Democracy and poverty », Conference on World Development Report 2000, England
- Williamson O., 1985, *The economic institutions of capitalism*, New-York, Free Press, trad. fr., Williamson Oliver (1993), *Les institutions de l'économie*, Paris, InterEditions
- Williamson O., 2000, « The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead », *The Journal of Economic Literature*, Vol. 38, No.3, pp. 595-613

World Bank, 2002, *Empowerment and Poverty Reduction : A Sourcebook*, Washington

World Bank, 1992, *Governance and Development*, World Bank, Washington D.C.

Woolcock M. and Narayan D., 2000, « Social capital : implications for development theory, research and policy », *The World Bank Research Observer* 15:2, pp.225-249.