

UNIVERSITÉ MONTESQUIEU - BORDEAUX IV
ÉCOLE DOCTORALE ENTREPRISE, ÉCONOMIE, SOCIÉTÉ (E. D. 42)

UNIVERSITÉ DE TUNIS
INSTITUT SUPÉRIEUR DE GESTION DE TUNIS

DOCTORAT ès SCIENCES ÉCONOMIQUES

Nadia DHAHRI SELLAMI

**Convergence entre les institutions de gouvernance publique et
privée : rôle des Systèmes Nationaux de Gouvernance**

Cas des pays du Maghreb : Tunisie – Algérie – Maroc

Thèse en cotutelle

dirigée par **Monsieur Daniel LABARONNE**, Maître de conférences HDR
et **Monsieur Abdelwahed OMRI**, Professeur

présentée et soutenue publiquement

le 14 septembre 2012

Composition du Jury :

Monsieur Daniel LABARONNE

Maître de conférences HDR, Université Montesquieu Bordeaux IV, **directeur de thèse**

Monsieur Abdelwahed OMRI

Professeur, Université de Tunis, **directeur de thèse**

Madame Marjène RABAH GANA

Maître de conférences HDR, Université de Carthage, **rapporteur**

Monsieur Xavier RICHEL

Professeur des Universités, Université Sorbonne Nouvelle - Paris 3, **rapporteur**

« L'Université Montesquieu - Bordeaux IV n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteure »

« L'Université de Tunis - ISG n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteure »

*A mes parents,
pour m'avoir souhaité le meilleur
et m'avoir offert les moyens d'y parvenir*

Remerciements

Ma gratitude va tout d'abord à mon directeur de thèse, à l'Université Montesquieu Bordeaux IV, Monsieur Daniel LABARONNE. Il n'a pas simplement accepté de diriger ma thèse et accordé sa confiance, il a été toujours disponible et à l'écoute. Je le remercie pour ses conseils, son aide, ses encouragements ainsi que sa bienveillance.

Je tiens à adresser également mes remerciements les plus sincères à mon directeur de thèse, à l'Université de Tunis, Monsieur Abdelwahed OMRI qui m'a suivie depuis mon mémoire de Maîtrise, de Mastère et maintenant ma thèse. Je lui suis reconnaissante pour toute son aide, son soutien et ses conseils tout au long de ces années.

Mes vifs remerciements vont à Madame Marjène RABAH GANA ainsi qu'au Professeur Xavier RICHEL pour avoir accepté d'évaluer ce travail doctoral, en tant que rapporteurs.

Cette recherche n'aurait pas pu être réalisée sans les conseils, la contribution et le soutien de nombreuses personnes et institutions.

Je tiens tout d'abord à exprimer ma reconnaissance envers l'Université de Tunis qui a financé, en partie, ce travail doctoral en m'accordant la bourse d'alternance qui m'a permis d'effectuer des séjours en France au sein de mon laboratoire de recherche.

Je remercie également l'école doctorale Entreprise – Economie – Société (EES) à l'Université Montesquieu Bordeaux IV et en particulier le Professeur Marie-Claude BELIS-BERGOUIGNAN et Mme Annick BERRAUD pour les financements accordés pour le bon déroulement de mes travaux de recherche. Je remercie également, dans ce sens, Mme Sophie BRANA, directrice du Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Economie et Finance Internationales (LAREFI).

Je remercie le Ministère des Affaires étrangères (France) de m'avoir accordé la bourse Eiffel Doctorat au début de ma thèse, qui m'a réellement aidée à m'engager dans ce travail.

Mes remerciements ainsi que ma gratitude vont aux membres de l'institut CEDIMES Paris pour leur confiance en m'accordant le 1^{er} prix dans la catégorie Mastère Recherche.

Je remercie les membres du conseil scientifique de l'Université de Nantes ainsi que les chefs de département Messieurs Stéphane Germain et Abdelhadi Rilassi pour la confiance qu'ils m'ont accordée en me recrutant en tant qu'ATER au sein du département TC de l'IUT de Saint-Nazaire. Merci à tout le personnel enseignant et administratif pour leur accueil au sein de cette institution.

Au cours de ces dernières années, j'ai eu la chance d'être entourée de plusieurs personnes sans qui ce travail n'aurait peut être jamais vu le jour.

Je souhaite remercier tout particulièrement mes amies de toujours Ghada et Rim d'avoir été là lorsque j'ai eu besoin de conseils ou de réconfort. Je remercie Sonia et Wessim pour leur implication précieuse dans la traduction en anglais de mes écrits.

Merci également à l'ensemble de ma famille, sans citer leurs noms au risque d'en oublier certains, pour leur soutien et leurs encouragements. Je souhaite toutefois remercier particulièrement Sana et Salma ainsi que les petites Nour, Ons, Zeineb et Elyssa.

Je tiens à remercier les membres de ma belle famille SELLAMI pour leurs encouragements ainsi que leur soutien. Mes sincères remerciements vont à Néziha, Lassaad, Amjad, Tatiana, Imène, Taoufik, Rafik, Kenza et Chady Bey.

Cette thèse, le fruit de longues années d'études, je la dois beaucoup à ma petite sœur Samia qui égaye ma vie et sans qui rien ne serait pareil. Je tiens à la remercier pour ses encouragements et son soutien infaillible. Cette thèse je la dois également à mon petit frère Nabil, qui, avec son soutien, m'a souvent donné la force d'avancer. Je le remercie pour tout. Je la dois finalement à notre chère Dalila, je la remercie pour tous ses encouragements et sacrifices.

Les mots ne suffiraient pas pour exprimer tout mon amour et toute ma reconnaissance envers mes adorables parents, Mohamed Sghaier et Rachida, pour leur affection sans limites, leurs sacrifices, leur soutien inconditionnel ainsi que leur confiance. Qu'ils puissent trouver dans ce travail et à travers son aboutissement toute l'expression de ma gratitude. En espérant qu'ils soient fiers de moi.

Je souhaite enfin exprimer tout mon amour pour mon mari Achraf SELLAMI sans qui rien n'aurait été possible. Je le remercie d'abord pour sa présence à mes côtés durant toutes ces années. Je le remercie également pour son soutien perpétuel, son implication et son aiguillage précieux dans la partie empirique de ce travail doctoral ainsi que ses encouragements et surtout son amour.

A tous ceux que je connais et qui m'ont soutenue pendant cette épreuve, je dis Merci.

Nadia DHAHRI SELLAMI.

Fait à Bordeaux, le 20 juillet 2012.

Sommaire

CHAPITRE INTRODUCTIF.....	10
1. Le contexte théorique et pratique de la recherche	12
2. Problématique et questions de recherche.....	15
3. Les fondements théoriques de cette recherche doctorale.....	17
4. La méthodologie de la recherche.....	19
5. Les contributions attendues de cette recherche doctorale.....	19
6. Le plan de la thèse.....	20
Première Partie	
Des institutions de gouvernance publique et privée aux Systèmes Nationaux de Gouvernance : rôle dans le développement des pays	23
Chapitre I : Cadre conceptuel de la gouvernance : de la théorie de l'agence à la théorie néo-institutionnelle	26
Chapitre II : Convergence entre pratiques de gouvernance publique et privée : les Systèmes Nationaux de Gouvernance	64
Chapitre III : Croissance, développement et institutions de gouvernance	108
Deuxième Partie	
Caractéristiques des Systèmes Nationaux de Gouvernance : une application empirique dans le cas des pays du Maghreb.....	168
Chapitre IV : Choix des pays du Maghreb : entre l'inefficacité des aides internationales et le manque d'études spécifiques.....	171
Chapitre V : Mesure et évaluation de la gouvernance : des codes de bonnes pratiques aux indices de perception.....	209
Chapitre VI : Etude dynamique des SNG par l'exploitation de la base « Profils Institutionnels » : analyse et discussion des résultats de la recherche	249
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	311
BIBLIOGRAPHIE	324
ANNEXES.....	347
TABLE DES MATIÈRES	361

Liste des tableaux

Tableau 1 : Analogie entre la gouvernance publique et la gouvernance privée.....	68
Tableau 2 : Revenus par habitant (2000) et classement Polity IV des trente pays les plus riches	73
Tableau 3 : Part du contrôle familial des firmes en Asie	149
Tableau 4 : PIB et Croissance du PIB en Tunisie, Algérie et Maroc (1970-1992).....	188
Tableau 5 : Niveaux des importations et exportations des PAM avec l'Europe des 27 en 2007 (en %).....	202
Tableau 6 : Niveaux des importations et exportations de l'Europe des 27 avec les PAM en 2007 (en %)	203
Tableau 7 : Niveaux du commerce extérieur des Pays Arabes Méditerranéens (en %).....	203
Tableau 8 : Grille de capture des institutions (« Profils Institutionnels », 2009).....	238
Tableau 9 : Extrait du questionnaire de la base de données « Profils Institutionnels », notation de 1 à 4	240
Tableau 10 : Extrait du questionnaire de la base de données « Profils Institutionnels », notation de 0 à 4	240
Tableau 11 : 31 Variables agrégées de gouvernance à partir de la base « Profils Institutionnels » du MINEFI 2001 et 2009	245
Tableaux 12 : Les principaux indicateurs de gouvernance	247
Tableau 13 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance publique et indicateurs de gouvernance privée (2001, 51 pays).....	259
Tableau 14 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance publique et indicateurs de gouvernance privée (2009, 51 pays).....	259
Tableau 15 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance privée et log du PIB par habitant (2001, 51 pays).....	262
Tableau 16 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance privée et log du PIB par habitant (2009, 51 pays).....	262
Tableau 17 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance publique et log du PIB par habitant (2001, 51 pays).....	265
Tableau 18 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance publique et log du PIB par habitant (2009, 51 pays).....	265
Tableau 19 : ACP sur les variables institutionnelles de gouvernance (enquête 2001).....	268
Tableau 20 : ACP sur les variables institutionnelles de gouvernance (enquête 2009).....	272
Tableau 21 : Effet du degré de formalisation des règles sur le niveau du développement économique (enquête 2001).....	277
Tableau 22 : Effet du degré de formalisation des règles sur le niveau du développement économique (enquête 2009).....	278

Liste des figures

Figure 1 : Structure générale de la recherche doctorale.....	22
Figure 2 : Structure générale de la Partie I.....	23
Figure 3 : Réflexion théorique à l'origine de notre cadre conceptuel de gouvernance.....	25
Figure 4 : Structure générale du Chapitre I.....	26
Figure 5 : Structure générale du Chapitre II	64
Figure 6 : Projection des indicateurs de « Profils Institutionnels » et des indicateurs de gouvernance du WBI sur le même cercle des corrélations	86
Figure 7 : Structure générale du Chapitre III.....	108
Figure 8 : Relation entre institutions, croissance et développement	165
Figure 9 : Structure générale de la Partie II	168
Figure 10 : Structure générale du Chapitre IV	171
Figure 11 : Niveau des libertés dans la région MENA 2010	181
Figure 12 : Relation entre aide et croissance en Afrique (1970-2000)	184
Figure 13 : Structure générale du Chapitre V	209
Figure 14 : Structure générale du Chapitre VI.....	249
Figure 15 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance publique / gouvernance privée) - (2001)	258
Figure 16 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance publique / gouvernance privée) - (2009)	258
Figure 17 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance privée / Log du PIB par habitant) - (2001).....	261
Figure 18 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance privée / Log du PIB par habitant) - (2009).....	261
Figure 19 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance publique / Log du PIB par habitant) - (2001).....	264
Figure 20 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance publique / Log du PIB par habitant) - (2009).....	264
Figure 21 : Analyse multidimensionnelle des variables de gouvernance : base MINEFI 2001.....	270
Figure 22 : Analyse multidimensionnelle des variables de gouvernance : base MINEFI 2009.....	274
Figure 23 : Evolution des pays sur les deux axes factoriels entre 2001 et 2009 (superposition des deux ACP).....	275
Figure 24 : Effet du degré de formalisation des règles sur le niveau du développement économique des pays (base MINEFI 2001).....	280
Figure 25 : Effet du degré de formalisation des règles sur le niveau du développement économique des pays (base MINEFI 2009).....	281

Liste des annexes

Annexe 1. Les 51 pays sous revue : liste des pays par zone et abréviations utilisées	348
Annexe 2. Composition des 31 variables institutionnelles de gouvernance.....	349
Annexe 3. Liste des principaux indicateurs de gouvernance et organismes concepteurs.....	356
Annexe 4. Graphique des valeurs propres (base MINEFI 2001).....	357
Annexe 5. Graphique des valeurs propres (base MINEFI 2009).....	358
Annexe 6. Diagnostic des résidus (base MINEFI 2001)	359
Annexe 7. Diagnostic des résidus (base MINEFI 2009)	360

CHAPITRE INTRODUCTIF

Bien qu'ils soient considérés parmi les pays les plus réformateurs de la région MENA (Middle East North Africa), avec depuis des décennies, une relative maîtrise de leurs équilibres macroéconomiques, les pays du Maghreb, la Tunisie, l'Algérie et le Maroc, n'arrivent pas à rejoindre les niveaux du PIB enregistrés dans les pays développés. Les différents partenariats et accords, notamment avec l'Union Européenne, ainsi que les aides internationales se sont alternés, sans réelle incidence sur leurs niveaux de développement.

La défaillance en termes de la « qualité de gouvernance » a souvent été avancée comme étant la principale cause du sous-développement des pays, en général, et du blocage de la transition économique et politique des pays du Maghreb, en particulier. En effet, depuis les travaux fondateurs du prix Nobel Douglass C. North en 1990 sur la primauté des institutions ainsi que le rôle central attribué à la « bonne gouvernance » par les Institutions Financières Internationales dans l'attribution des aides, un regain d'intérêt pour la gouvernance a été largement observé.

Cela a commencé aux Etats-Unis avec les scandales financiers de plusieurs grandes firmes, on parle alors de « gouvernance d'entreprise ». Par la suite, ce sont les institutions internationales, notamment la Banque Mondiale et le FMI, qui se sont intéressées au sujet dans le cadre de leurs programmes d'aide au développement, on parle alors de gouvernance publique. L'ONU a même fait de la gouvernance l'un des huit OMD (Objectifs du Millénaire de Développement) adoptés lors du « Sommet du Millénaire » en 2000. La « gouvernance » fait partie du huitième objectif « Mettre en place un partenariat pour le développement ».

L'étendue et la diversité d'utilisation du terme « gouvernance » en fait un terme qui peut à la fois tout et rien signifier. Il n'existe pas de définition stricte et définitive du concept. Selon le domaine d'étude ou les organismes s'intéressant au sujet, les définitions varient.

Ce chapitre introductif est structuré en six points. Le contexte théorique et pratique de la recherche sera présenté en premier lieu. Suivi, dans un second point, de la problématique à travers ses objectifs et ses intérêts. Le cadre d'analyse théorique sera exposé dans le troisième point. Les aspects méthodologiques de la recherche seront décrits par la suite dans le quatrième point. Les contributions attendues feront l'objet du cinquième point. Enfin, le sixième point sera consacré à une présentation synthétique du plan de la thèse.

1. Le contexte théorique et pratique de la recherche

Bien que le thème de la gouvernance ait pris de l'ampleur avec l'intérêt porté aux pays en développement, ce sont les travaux du prix Nobel Douglass C. North en 1990 sur la primauté des institutions qui sont à l'origine de l'engouement des chercheurs et des organisations internationales sur l'étude des institutions, en général, et des institutions de gouvernance, en particulier, en tant que déterminants essentiels du développement des pays. Désormais, c'est la « mauvaise gouvernance » des pays en développement qui est pointée par les organismes internationaux comme étant leur principal frein à la croissance économique et au développement.

Avant de développer le contexte théorique dans lequel sera menée notre recherche doctorale, une clarification est nécessaire quant à certains termes que nous aurons à employer tout au long de notre travail de recherche. Notamment par rapport à ce que l'on entend par pays développés, pays en développement, pays émergents ou encore en transition, etc.

Nous entendons par « pays développés », les pays les plus riches économiquement mais également ceux ayant des régimes politiques démocratiques assurant un niveau de vie assez aisé à leur population, ainsi que l'accès aux soins, aux études, le respect des libertés, l'égalité entre les individus, etc. Ces pays sont également appelés les « pays du Nord ».

Les « pays en développement » ou les « pays en voie de développement » regroupent tous les pays non-développés. Du fait de leur nombre beaucoup plus élevé que celui des pays développés, ils incluent des pays aux caractéristiques totalement différentes. Ainsi, des désignations plus spécifiques sont souvent utilisées. Les pays ou les « économies en transition » sont des pays en développement qui passent d'une économie planifiée à une économie de marché, principalement via le recours au marché comme mode de régulation économique. Les « pays émergents » sont des pays en développement ayant une croissance économique assez soutenue mais qui n'ont pas encore atteint le niveau de PIB par habitant des pays développés. Parmi les pays en développement, ceux qui sont les moins développés sur le plan socio-économique sont appelés les PMA, les pays les moins avancés, en remplacement des dénominations « Tiers Monde » ou bien « sous-

développés » jugées comme étant des termes dévalorisants. Les pays en développement sont également appelés les « pays du Sud ».

Un nombre important de chercheurs s'accordent pour désigner la qualité des institutions comme étant le principal déterminant des différences entre les pays en termes de niveau de développement économique et humain. Cependant, le débat est loin d'être fini. Certains trouvent que ce sont les institutions qui agissent sur la croissance et le développement des pays (Kaufmann et Kraay, 2002). Pour d'autres, il faut d'abord atteindre une croissance économique soutenue, même dans le cadre de mauvaises institutions, avant de pouvoir se développer (Glaeser *et al.*, 2004 ; Chang, 2011). Toutefois, les déterminants et les origines de ces institutions demeurent beaucoup moins appréhendés dans la littérature.

Pour d'autres, les raisons du retard des pays en développement par rapport aux pays développés sont le manque d'ouverture des marchés, le sous-développement des marchés financiers, la faible compétitivité ainsi que le déficit en termes d'innovation technologique et d'accumulation du capital.

North *et al.* (2009) expliquent d'une manière totalement différente des études classiques l'écart entre les pays du Nord et ceux du Sud en termes de niveau de développement avec leur théorie des « ordres sociaux ». North *et al.* (2009) ne remettent pas en question la primauté des institutions, cependant, ils affirment qu'il y a encore trois cents ans, tous les systèmes dans le monde, depuis dix mille ans, fonctionnaient selon les critères de ce qu'ils appellent l'« Etat naturel » ou bien le système « à accès limité ». Seuls quelques pays ont aujourd'hui délaissé ce type de systèmes basés sur l'informel pour un système plus formalisé basé sur les règles de droit, c'est le système « à accès ouvert ».

Dans tous les autres pays, ce système dit « à accès limité » est toujours en place, avec quelques différences selon les régions du monde et l'histoire des pays. L'existence des systèmes « à accès limité » (caractéristiques des pays en développement), n'est donc pas, au sens de North *et al.* (2009), une anomalie ou « une pathologie à soigner », mais plutôt la continuité de ce qui a régi toutes les relations depuis des millénaires. Les pays sous-développés sont-ils ainsi condamnés à le rester ?

Par ailleurs, les premières études effectuées sur le thème de la gouvernance traitent principalement le cas des pays anglo-saxons. Celles qui ont suivi ont commencé à s'intéresser à d'autres pays développés principalement en Europe et ce en s'apercevant que les problèmes de gouvernance et leurs causes ne sont pas les mêmes. Ensuite, l'intérêt a été tourné vers les grandes puissances émergentes comme la Chine, le Brésil ou encore l'Inde. Les autres pays émergents et en développement ont été délaissés par les recherches étant donné qu'ils ne représentent qu'une part négligeable de l'économie mondiale. Les pays du Maghreb font partie de ceux-là. Même si ces derniers ont été étudiés dans le cadre de recherches s'intéressant à la région MENA ou aux pays méditerranéens, rares sont les études traitant uniquement des trois pays du Maghreb ; la Tunisie, l'Algérie et le Maroc.

D'un autre côté, les pays du Maghreb semblent être les plus avancés de la région MENA. Les programmes d'ajustement structurel des années 1980 ont réussi à restaurer les équilibres macroéconomiques qui continuent aujourd'hui à être globalement maîtrisés. Sur le plan économique, une croissance d'abord soutenue avec les programmes d'ajustement structurel, puis au ralenti, mais néanmoins supérieure à celle des pays de la région MENA, n'a pas suffi à absorber les flux des jeunes actifs et à accroître significativement le niveau du PIB.

L'ouverture des marchés à l'international, censée redynamiser ces économies ainsi que les différents partenariats et accords avec les réformes qui les accompagnent, n'ont pas réussi à atteindre les objectifs visés. Ces « progrès » n'ont pas suffi à assurer un niveau de croissance assez soutenu pour leur permettre un « rattrapage » en termes de niveau de développement.

Cependant, si l'on considère le problème d'une manière plus globale, et principalement en intégrant le volet politique, les pays du Maghreb sont tout aussi en difficulté que le restent des pays arabes ou les pays de la région MENA. Selon le PNUD (2005, p. 5), « *la crise du développement dans le monde arabe a atteint une telle ampleur, une telle complexité que toute véritable réforme de l'un des aspects nécessaires pour faire place à une renaissance humaine dans la région implique d'étendre les efforts de réforme à toutes les dimensions de la société arabe* ».

2. Problématique et questions de recherche

En nous référant, d'une part, à la théorie de l'agence développée par Jensen et Meckling (1976) dans le contexte des relations principal-agent, d'abord au sein des entreprises puis en l'étendant au champ public et, d'autre part, à la théorie des institutions de North (1990), nous essayons de comprendre, dans ce travail de recherche, les causes du retard des pays du Maghreb, en termes de niveau de développement, par rapport aux pays développés.

De cette problématique, découle la question de recherche suivante :

Dans quelles mesures l'interaction entre la gouvernance publique et la gouvernance privée favorise-t-elle le développement des pays ?

Deux objectifs centraux à notre travail sont ainsi visés à travers ce questionnement.

Le premier objectif est de démontrer qu'il existe une interaction significative entre les institutions de gouvernance publique et celles de la gouvernance privée et que les pratiques et les dynamiques caractérisant l'une pourraient influencer les pratiques de l'autre. En effet, selon North (2005a, p. 57), « *c'est le système politique (le gouvernement) qui définit et applique les règles formelles du jeu économique et donc la principale source de performance économique* ».

Nous soutenons l'idée selon laquelle pour qu'un pays se développe il a besoin à la fois d'améliorer ses institutions de gouvernance publique et privée et que ces deux ensembles d'institutions sont inter-reliés et fonctionnent d'une manière semblable au sein d'un même pays. Nous pourrions alors définir, au sens de Charreaux (2004), les Systèmes Nationaux de Gouvernance (SNG) propres à chaque pays ou région. D'autres parlent de « culture de gouvernance » (Meisel, 2004). Nous verrons, dans ce travail de recherche, que la relation entre les institutions de la sphère politique et celles de la sphère économique est beaucoup plus complexe que le simple lien allant des institutions de gouvernance publique aux institutions de gouvernance d'entreprise.

Cependant, bien que chaque pays ait sa propre identité en termes de gouvernance, nous essayons de démontrer que deux principaux types de Systèmes Nationaux de Gouvernance se dégagent de la littérature et des études antérieures. D'un côté, les systèmes qui sont

dominés par les relations interpersonnelles et les échanges informels (*relationship-based systems*), de l'autre côté, les systèmes davantage basés sur les règles de droit et les relations impersonnelles (*rules-based systems*) (Oman, 2003 ; Meisel, 2004 ; Charreaux, 2004 ; Andreff, 2006 ; Carruthers, 2007 ; Meisel et Ould Aoudia, 2008a ; Labaronne et Ben Abdelkader, 2008 ; North *et al.*, 2009).

Traditionnellement, l'étude des déterminants de la croissance et du développement s'intéresse principalement à l'accumulation du capital physique et humain et au changement technologique. D'autres s'intéressent aux dotations naturelles et aux emplacements géographiques (Rodrik *et al.*, 2004). North (1990) insiste sur la primauté des institutions et des changements institutionnels dans le processus de développement des pays. Depuis ses travaux pour expliquer les causes du développement ou non des pays, l'attention des chercheurs, mais également celle des organisations internationales, a été tournée des facteurs « classiques » de développement (accumulation du capital physique et humain et progrès technique) vers les institutions pour essayer d'y trouver des explications au retard des pays en termes de développement. Les institutions de gouvernance ont été probablement celles qui ont le plus sollicité l'intérêt des chercheurs et des organisations internationales.

Ainsi, le second objectif de ce travail de recherche est de mettre en avant comment cette structure institutionnelle (SNG), propre à chaque pays, peut aussi bien générer une dynamique favorable au développement économique qu'être à l'origine de son blocage. Nous nous intéressons particulièrement aux pays du Maghreb. Dans un premier temps, nous définissons leur SNG. Par la suite, nous essayons de connaître et de comprendre les origines de leurs structures institutionnelles.

Nous souhaitons ainsi démontrer que, contrairement aux conclusions de la Banque Mondiale, la « bonne gouvernance » telle qu'elle la définit, n'est pas l'unique moyen pour créer de la croissance dans un pays. Un pays ayant une « mauvaise gouvernance » peut très bien avoir une dynamique institutionnelle capable de mobiliser les facteurs de production et de générer une croissance économique à long terme.

Dans ce sens, Meisel (2004) développe le concept de « monopole focal de gouvernance » pour expliquer la réussite économique de la France pendant les « trente glorieuses » ou

celle de certains pays asiatiques ayant réussi leur développement économique malgré une « mauvaise gouvernance », comme la Chine par exemple. Ce concept, auquel nous allons revenir dans notre travail de recherche, explique comment les SNG basés sur les règles informelles peuvent, sous certaines conditions, générer une croissance économique à long terme.

Cependant, pour le développement d'un pays en termes de développement humain, avec les libertés individuelles, l'accès à l'éducation, aux soins, l'égalité entre les individus, etc. et non pas uniquement en termes de développement économique, il est indispensable que des institutions formelles spécifiques de règles de droit et d'exécution des contrats prennent le relais. Le développement économique est possible dans le cadre de SNG basés sur les règles informelles, cependant, pour effectuer la transition vers le développement au sens du bien être et de l'épanouissement de l'ensemble d'une population, des institutions impersonnelles seront alors indispensables.

3. Les fondements théoriques de cette recherche doctorale

Dans un champ aussi large que celui de la gouvernance, il est indispensable de bien définir le cadre théorique dans lequel nous allons mener notre travail de recherche. Notre concept de gouvernance découle de la théorie de l'agence de Jensen et Meckling (1976) et peut être considéré comme étant un cas particulier de la théorie néo-institutionnelle de North (1990).

Le constat de la dispersion de la propriété et de la séparation entre la fonction propriété et la fonction gestion au sein des firmes managériales américaines par Berle et Means (1932) constitue le point de départ de la théorie de l'agence. Mais ce sont Jensen et Meckling (1976) qui ont mis en place la théorie de l'agence.

Au sein d'une entreprise, lorsqu'il n'y a pas d'actionnaires prédominants et que les actions sont détenues par un grand nombre d'actionnaires minoritaires, comme c'est le cas aux États-Unis et au Royaume-Uni, nous parlons de relation d'agence entre actionnaires (mandant) et dirigeant (mandataire). Les propriétaires mandatent un dirigeant, par le biais d'un contrat, pour gérer leurs investissements et augmenter la valeur de leurs actions. Cette relation est de nature conflictuelle du fait que les deux protagonistes ne poursuivent pas les mêmes objectifs et ces divergences d'intérêts sont à l'origine des « problèmes d'agence ».

Ainsi, la gouvernance d'entreprise constitue un ensemble de moyens qui permettent aux actionnaires de s'assurer que le dirigeant exécute correctement le contrat établi entre eux et de le révoquer en cas de non respect des clauses prévues dans celui-ci.

La théorie de l'agence et la conception de la gouvernance qui en découle, ont été modélisées et conceptualisées dans le cadre des firmes managériales anglo-saxonnes caractérisées par la dispersion de la propriété ainsi que par une séparation entre la fonction de propriété et la fonction de contrôle. Les problèmes d'agence se manifestent principalement entre les dirigeants et les actionnaires.

Cependant, la dispersion de la propriété est plutôt une caractéristique propre aux entreprises anglo-saxonnes, elle est loin d'être la règle dans le reste du monde, dans les pays développés comme dans les pays en développement. C'est pour cela que dans les pays où les entreprises sont principalement détenues par des actionnaires majoritaires, cette relation conflictuelle existe toujours mais elle n'est plus spécifique aux rapports dirigeants / actionnaires minoritaires. Elle s'étend aux conflits actionnaires minoritaires / actionnaires majoritaires.

Cette relation d'agence a longtemps été réservée au monde de l'entreprise. Cependant, la théorie de l'agence, au sens plus général, concerne toute relation entre mandataires et mandant. Au niveau d'un Etat, il s'agit de la relation entre le peuple (mandant) et l'élus du peuple (mandataire).

C'est ainsi que Charreaux (1997) définit la gouvernance comme étant les mécanismes organisationnels et institutionnels qui délimitent les pouvoirs des dirigeants, en d'autres termes, « *qui gouvernent leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire* ». Qu'il s'agisse de la relation entre actionnaires et dirigeants, on parle alors de gouvernance d'entreprise ou de gouvernance privée, ou bien de la relation entre le peuple et les élus, on parle alors de gouvernance publique.

D'un autre côté, notre conception « disciplinaire » de la gouvernance nous permet d'inscrire notre définition dans le cadre plus large de la théorie des institutions de North (1990). North (1990) définit les institutions comme étant les contraintes et les règles du jeu, formelles et informelles, permettant de surveiller et de limiter l'action des individus.

Selon Charreaux (2004, p. 2), la définition de la gouvernance comme étant « *un système de régulation managérial induit directement une perspective institutionnaliste* » qui permet de considérer la gouvernance « *comme un cas particulier de l'approche de North (1990)* ».

4. La méthodologie de la recherche

Afin de répondre aux objectifs de notre recherche nous retenons la base de données « Profils Institutionnels » élaborée par le Ministère de l'Economie et des Finances (MINEFI – France) et par l'Agence Française de Développement (AFD). Cette base sera exploitée lors de la phase empirique de notre travail doctoral.

Cette base de données constitue, à notre sens, le meilleur outil de mesure parmi les bases de données disponibles évaluant les institutions de gouvernance, que nous allons discuter ultérieurement dans ce travail de recherche. D'abord, le concept de gouvernance retenu dans la base « Profils Institutionnels » correspond à la définition des institutions de North (1990), qui sera également notre définition tout au long de ce travail de recherche. De même, contrairement à la plupart des autres bases de données, « Profils Institutionnels » ne part pas d'un *a priori* théorique sur ce que signifie « bonne » ou « mauvaise » gouvernance, mais dresse plutôt des profils par pays, comme son nom l'indique, décrivant les institutions. De même, la base « Profils Institutionnels » porte sur l'application effective plutôt que sur l'existence ou non des dispositifs mesurés. Ce qui constitue un avantage fondamental, notamment dans la description des institutions informelles des pays en développement.

5. Les contributions attendues de cette recherche doctorale

Les contributions escomptées à travers ce travail de recherche sont d'ordres théorique et opérationnel. Sur le plan théorique, nous essayons de mettre en place un cadre conceptuel de la notion de gouvernance, étant donné l'absence d'une conceptualisation claire et bien définie de ce concept. L'effet, l'absence de consensus quant à la définition des institutions de gouvernance justifie notre approche quant au fait de vouloir délimiter notre champ de recherche avant toute analyse.

Nous essayons également de montrer que, dans un pays donné, les institutions de gouvernance publique et privée sont indissociables et qu'elles évoluent conjointement.

Nous pourrions alors parler de Systèmes Nationaux de Gouvernance (SNG) ou de « culture de gouvernance ». Nous tentons, enfin, toujours sur le plan théorique, de démontrer que ces SNG et leurs caractéristiques sont déterminants dans l'évolution des pays en termes de développement. Il est question de voir si ce sont les institutions qui déterminent la croissance et le développement, ou bien c'est ce dernier, une fois amorcé, qui va améliorer les institutions comme l'indique Glaeser *et al.* (2004) et Chang (2011).

Sur le plan opérationnel, nous essayons de confirmer et d'enrichir nos constats et conclusions théoriques. Dans un premier temps, nous mettons en évidence, empiriquement, l'existence d'une relation significative entre les institutions de gouvernance publique et celles de la gouvernance privée. Dans une seconde phase, nous essayons de déterminer quelles sont, parmi les institutions de gouvernance publique et privée que nous aurons retenues, celles qui différencient le plus les pays sous étude. Nous avons choisi de nous intéresser plus particulièrement aux pays du Maghreb étant donné qu'ils ont très rarement fait l'objet d'études spécifiques. De même, notre choix pour ces pays est motivé par la volonté d'expliquer leurs retards par rapport à d'autres pays, comme les PECO (Pays de l'Europe Centrale et Orientale) par exemple, ayant été à des niveaux de développement comparables il y a une dizaine d'années.

6. Le plan de la thèse

Notre travail de recherche est structuré autour de deux parties distinctes (voir **figure 1**, ci-dessous). La première partie est constituée de trois chapitres dans lesquels nous dressons notre cadre théorique ainsi qu'une revue de la littérature des différents concepts et résultats antérieurs. Dans la deuxième partie, trois chapitres sont nécessaires afin de justifier les choix des outils mobilisés pour mesurer la gouvernance, de présenter l'étude empirique, d'interpréter et de discuter nos résultats.

Dans la première partie de notre travail de recherche, nous commençons par définir notre objet central relatif à la gouvernance. Etant donné le vaste champ théorique dans lequel le concept de gouvernance est utilisé, il est indispensable de proposer et de délimiter le cadre conceptuel dans lequel s'inscrit cette recherche. C'est ainsi que le **chapitre I** est consacré à la mise en place de notre cadre théorique en exposant les différentes théories auxquelles nous avons eu recours avant d'avancer notre propre définition de la gouvernance.

Dans le **chapitre II**, nous nous intéressons à l'interaction entre les institutions de gouvernance publique et celles de la gouvernance privée. Ce second chapitre est consacré, tout d'abord, à l'étude de la relation entre la sphère publique (politique) et la sphère privée (économique). Par la suite, nous nous focalisons sur la question de la relation entre les pratiques de gouvernance publique et celles de la gouvernance privée. A partir de l'analyse de cette interaction, les Systèmes Nationaux de Gouvernance (SNG) sont définis.

Dans le **chapitre III**, notre travail consiste à discuter les principaux travaux traitant de la relation entre les institutions, en général, et les institutions de gouvernance, en particulier, et les niveaux de croissance et de développement.

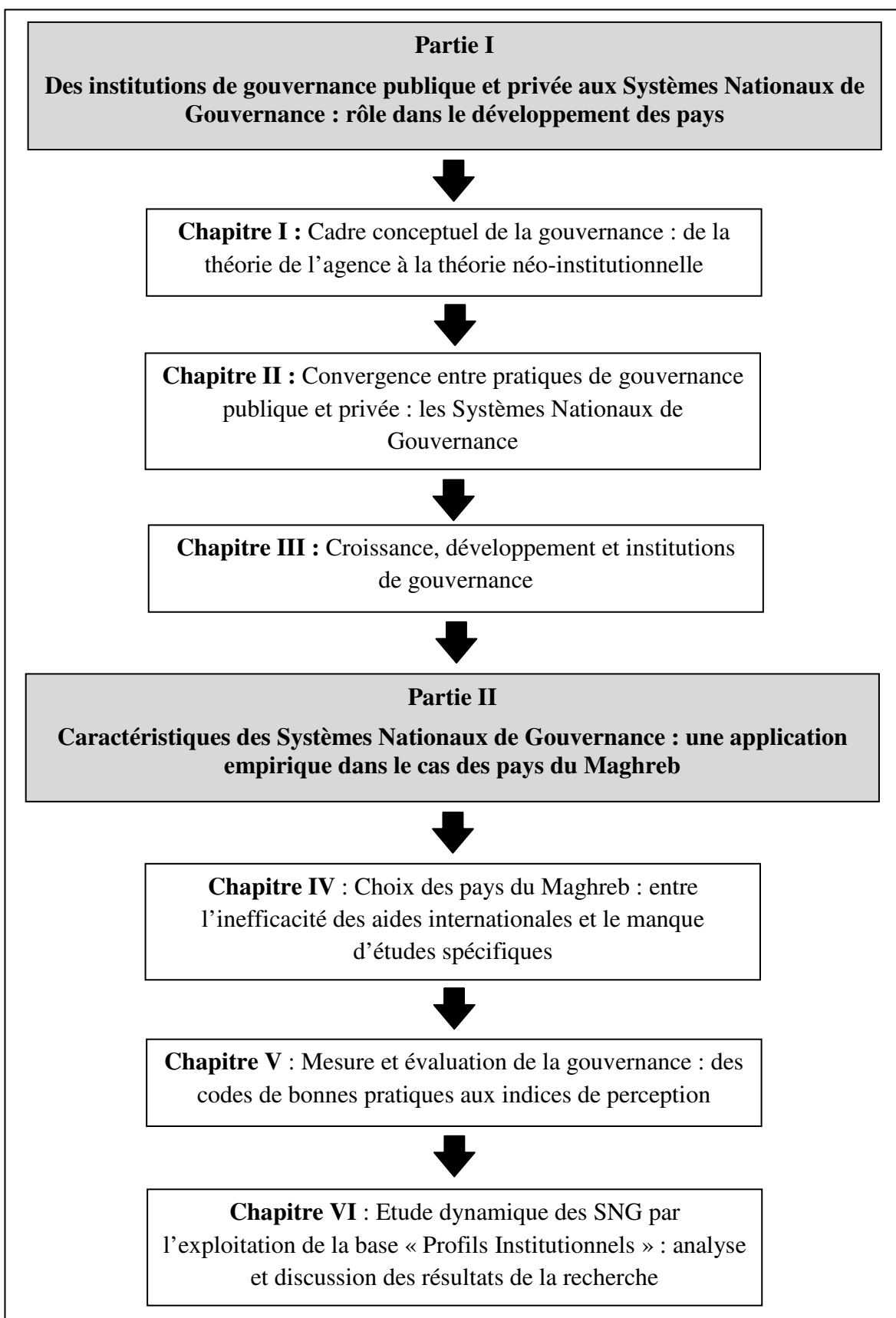
Le **chapitre IV** marque le début de notre deuxième partie. Nous essayons, dans un premier temps, de décrire les caractéristiques des SNG des pays du Maghreb ainsi que leurs origines. Dans un deuxième temps, nous nous intéressons aux différents plans et aides engagés dans cette région depuis des décennies ainsi que leurs résultats en termes de développement, tout en justifiant notre choix pour ces pays comme objets d'étude.

Le **chapitre V** est consacré aux différentes méthodes de mesure des institutions de la gouvernance les plus largement reprises et utilisées dans la littérature. Des codes de « bonnes pratiques » de gouvernance d'entreprise aux indices issus des études internationales à grande échelle, nous passons en revue les systèmes d'évaluation les plus importants en essayant, à chaque fois, de discuter les avantages et les inconvénients des démarches adoptées. Au final, nous discutons notre propre choix de l'outil de mesure des institutions de gouvernance.

Dans le **chapitre VI**, nous présentons notre étude empirique. Nous exposons et discutons, dans un premier temps, les méthodes d'analyse de données que nous retenons. Par la suite, nous présentons et commentons les résultats auxquels nous avons abouti. Le dernier point de ce chapitre concerne la discussion de ces résultats par rapport à ce que nous aurons développé dans notre analyse théorique.

La conclusion générale fait l'objet d'un rappel des objectifs de notre recherche doctorale ainsi que d'une mise en perspective de nos différents apports théoriques et pratiques. Les limites et les voies futures de recherche seront également exposées.

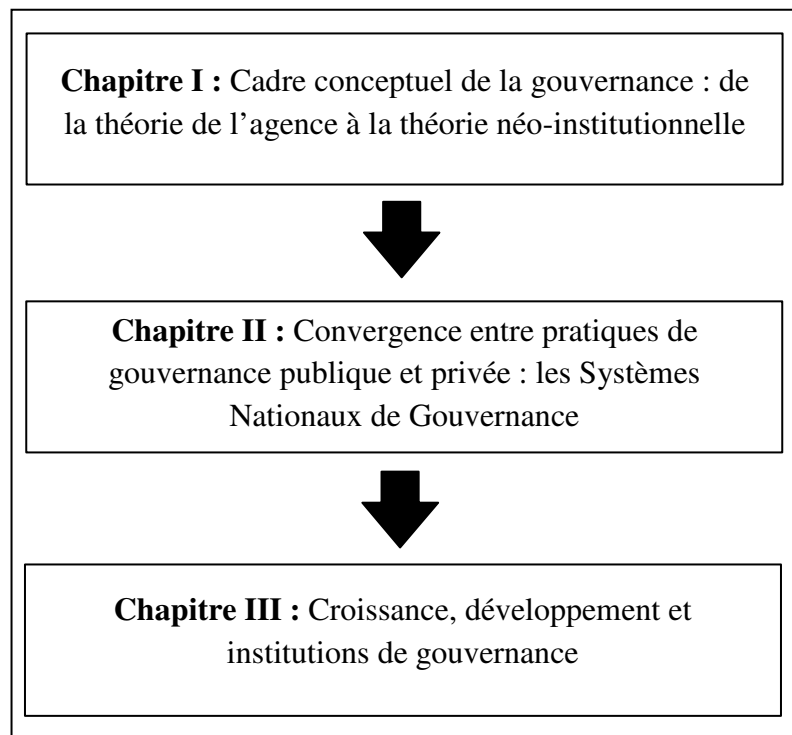
Figure 1 : Structure générale de la recherche doctorale



Première Partie

Des institutions de gouvernance publique et privée aux Systèmes Nationaux de Gouvernance : rôle dans le développement des pays

Figure 2 : Structure générale de la Partie I



Il existe une grande diversité de la grille théorique de la gouvernance. Des sciences économiques aux sciences de gestion en passant par les sciences politiques à la sociologie. Il convient ainsi, avant toute analyse, de dresser notre cadre conceptuel dans lequel s'effectuera notre travail de recherche. Cette première partie comporte trois chapitres qui vont nous permettre de délimiter le champ théorique de notre recherche, de présenter les théories auxquelles nous avons eu recours et de mettre en évidence les résultats de notre analyse théorique à travers une revue de la littérature des principales études traitant du sujet.

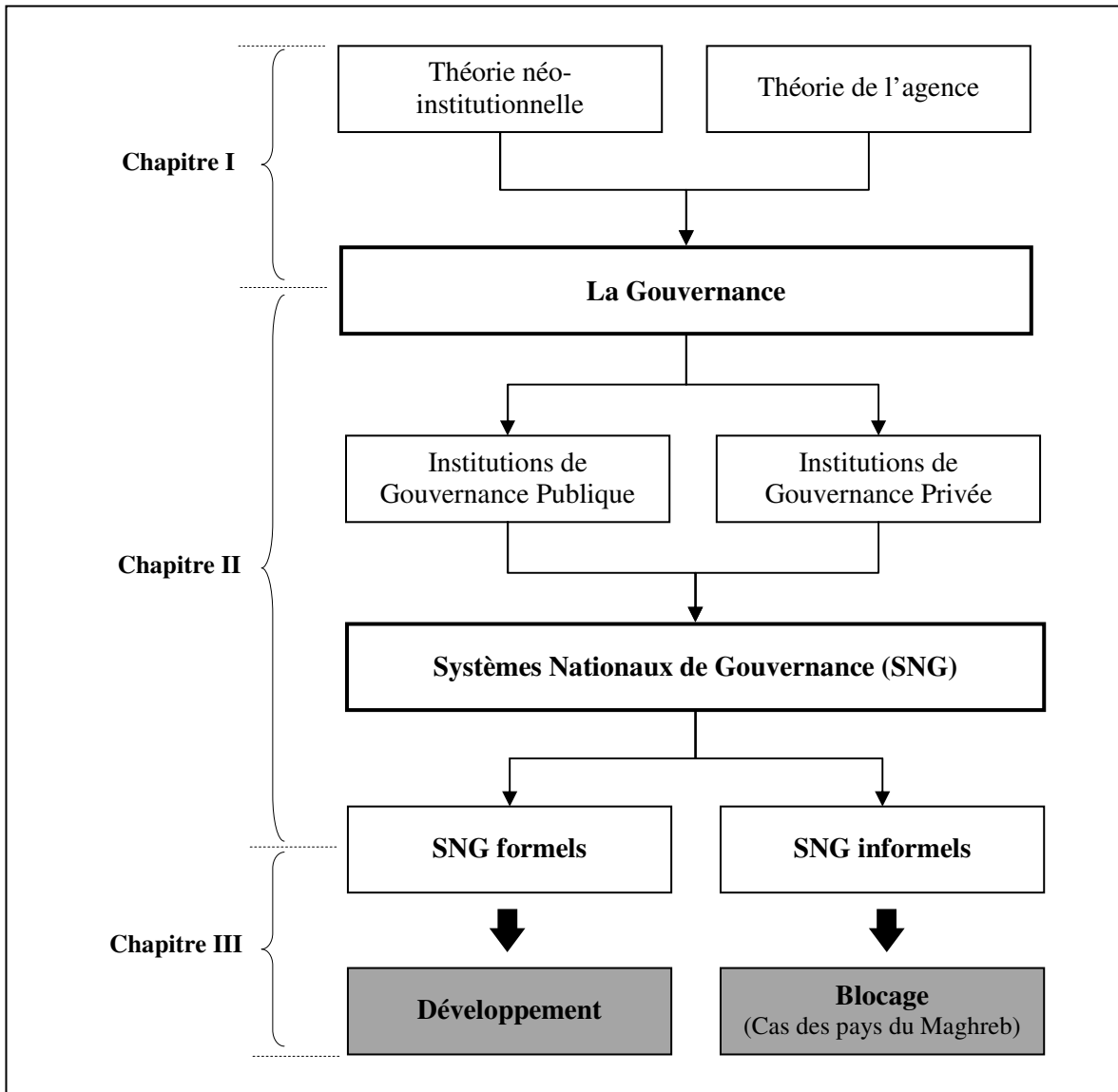
Parmi la pléiade d'études s'intéressant au sujet de la gouvernance, très peu d'entre elles offrent une définition claire de ce concept. Cette absence de consensus nous amène à consacrer le premier chapitre de ce travail de recherche à revoir les principales orientations dans la littérature avant d'avancer une définition de la gouvernance qui sera notre référence tout au long de la présente recherche. Nous allons également présenter les théories auxquelles nous avons eu recours afin de formuler notre conception de la gouvernance, avant de faire la distinction entre la gouvernance publique et la gouvernance privée.

Pour certains chercheurs, il existe une interdépendance entre les institutions de la gouvernance publique et celles de la gouvernance privée, dans un même pays, et que parler distinctement des deux concepts ne trouve plus de sens (Oman, 2003 ; Charreaux, 2004 ; Labaronne et Ben Abdelkader, 2008). Cette imbrication constitue ce qu'on appelle Systèmes Nationaux de Gouvernance (SNG) ou bien « gouvernance globale » ou encore « culture de gouvernance ». Cette relation fera l'objet du deuxième chapitre. Nous allons mettre en avant et démontrer l'existence de deux principaux profils de gouvernance, les SNG basés sur les relations informelles et les SNG basés sur le respect des règles de droit.

Ces SNG seraient à l'origine du développement ou non des pays (Oman, 2003 ; Meisel et Ould Aoudia, 2008a ; North *et al.*, 2009). Selon une multitude de chercheurs, il existe une étroite relation entre les institutions d'un pays et le niveau de développement de celui-ci, ce que nous allons essayer de démontrer dans le troisième chapitre. Cependant, comme nous allons le constater, cette relation est loin d'être aussi simple que cela, elle a principalement opposé ceux qui pensent que ce sont les institutions qui conditionnent la performance et le développement et ceux qui, au contraire, trouvent que ce sont la performance et le développement qui, une fois amorcés, vont améliorer les institutions.

La **figure 3**, ci-dessous, illustre notre réflexion théorique pour la mise en place du cadre conceptuel de la gouvernance. Elle reprend les principales étapes de notre démarche allant des théories auxquelles nous avons eu recours à la définition des concepts qui en découlent.

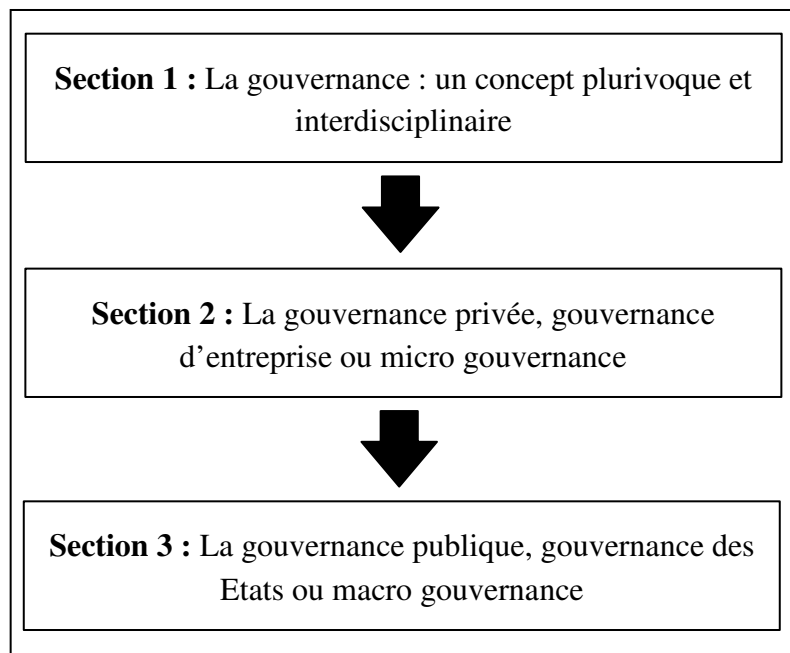
Figure 3 : Réflexion théorique à l'origine de notre cadre conceptuel de gouvernance



Chapitre I

Cadre conceptuel de la gouvernance : de la théorie de l'agence à la théorie néo-institutionnelle

Figure 4 : Structure générale du Chapitre I



Durant ces trente dernières années, il y a eu une grande prolifération d'articles et de travaux qui s'intéressent à la « gouvernance ». Ceci est le produit de deux principales raisons. La première concerne les scandales et les conflits d'intérêts survenus au sein de grandes firmes anglo-saxonnes. La seconde raison est en rapport avec les crises économiques qui ont remis en question tout un mode de fonctionnement des économies dans le monde.

La gouvernance est une question à laquelle se sont intéressés les chercheurs de différents domaines allant des sciences sociales, aux sciences politiques en passant par les législateurs et les institutions internationales comme la Banque Mondiale et le FMI.

La gouvernance est souvent évoquée et pointée du doigt lorsqu'il y a un problème de performance au sein d'une organisation, que l'on soit en entreprise, dans la société ou au niveau de l'Etat. On évoque alors « les problèmes de gouvernance », souvent sans réellement comprendre de quoi il s'agit. De même, il est frappant de constater l'absence de définition commune vu le grand nombre d'études et les avis, souvent divergents, concernant ce domaine. On se retrouve face à un nombre infini de définitions, plus ou moins compréhensibles, sans vraiment saisir ce qu'est réellement la gouvernance. Il est même assez courant de ne pas trouver de définition du concept dans certains travaux traitant le sujet. Comme s'il était évident de savoir ce qu'est la gouvernance, ce qui est loin d'être le cas.

Le fait que le terme « gouvernance » soit utilisé dans quasiment tous les domaines de recherche lui donne de nombreuses significations. Nous entendons principalement parler de « gouvernance d'entreprise », de « gouvernance publique » mais également de « gouvernance environnementale », de « gouvernance territoriale », de « gouvernance urbaine », de « gouvernance mondiale » ou encore de « e-gouvernance », ce qui n'est pas de nature à faciliter l'établissement d'une définition unique.

Ce premier chapitre est ainsi consacré à la définition de notre cadre conceptuel de la gouvernance dans lequel notre travail de recherche sera mené. Nous allons commencer par revoir les principaux courants de la théorie de la gouvernance ayant marqué la littérature afin de constater, d'une part, l'engouement des chercheurs pour le thème de la gouvernance et, d'autre part, l'étendue des domaines auxquels cette notion peut renvoyer.

Nous allons également exposer les théories auxquelles nous avons eu recours pour donner notre définition de la gouvernance ainsi que notre réflexion dans la construction de ce cadre conceptuel, avant de terminer par énoncer notre propre définition de la gouvernance en faisant la distinction entre la gouvernance publique et la gouvernance privée.

1. La gouvernance : un concept plurivoque et interdisciplinaire

Bien que d'énormes efforts aient été fournis, aussi bien par les universitaires que par les économistes, pour tenter de définir la notion de gouvernance et de mettre en place un cadre conceptuel bien défini, il est difficile d'arriver à une seule définition qui fasse l'unanimité. Baron (2003) qualifie la gouvernance de concept « polysémique » mais qui, en même temps, permet une rencontre interdisciplinaire enrichissante.

Les premières études effectuées dans ce domaine sont des études anglo-saxonnes qui emploient le terme « *governance* ». En traduisant ce mot de l'anglais au français, certains chercheurs utilisent le mot « gouvernement », d'autres, et qui sont majoritaires, adoptent le terme « gouvernance ».

Nous privilégions l'utilisation du terme « gouvernance », dans le cadre de notre travail de recherche, afin d'éviter les confusions avec le terme « gouvernement » qui renvoie et évoque plutôt la dimension purement politique, celle du gouvernement qui représente l'autorité dans un pays, que Kettl (2002) définit comme étant un ensemble d'institutions qui se chargent de l'autorité et qui mettent en place des obligations formelles parmi les citoyens. D'autant plus que, dans le cadre de cette étude, nous allons parler de gouvernance publique et qui, nous le verrons plus loin, est un concept totalement différent d'un gouvernement qui dirige les affaires d'un Etat.

Dans ce travail de recherche, ce qui nous intéresse c'est l'utilisation de ce terme dans les sciences sociales et plus précisément dans le cadre de la relation conflictuelle entre, d'une part, les dirigeants et les propriétaires dans le cadre de l'entreprise, nous parlons alors de gouvernance d'entreprise et, d'autre part, entre les élus politiques et le peuple, nous parlons alors de gouvernance publique. Nous reviendrons, plus loin, sur ces deux concepts, objets centraux de cette recherche doctorale.

La définition de la gouvernance que nous retenons correspond ainsi aux mécanismes qui permettent de contrôler, de limiter et de définir l'espace discrétionnaire des dirigeants managériaux (gouvernance privée) ou celui des dirigeants politiques (gouvernance publique) (Charreaux, 1997).

Plusieurs théories, relevant aussi bien du champ économique que de la théorie des organisations, ont été mobilisées dans notre travail de recherche pour définir le concept de gouvernance. La « théorie de l'agence » de Jensen et Meckling (1976) constitue notre point de départ pour décrire la relation de nature conflictuelle due à la séparation entre la fonction de propriété et la fonction de contrôle au sein d'une organisation. Nous avons également eu recours à la théorie des institutions (la Nouvelle Théorie Institutionnelle) de North (1990) afin de comprendre le fonctionnement des systèmes de gouvernance. Cela ne nous empêche pas de faire appel à d'autres théories qui nous seront utiles dans l'élaboration de notre cadre conceptuel.

Afin de pouvoir décrire l'évolution du concept de gouvernance à travers le temps, il convient de commencer par la gouvernance d'entreprise, étant le concept qui a longtemps été étudié avant de parler de gouvernance publique ou de gouvernance des Etats. Notre définition de la gouvernance, en général, découle ainsi de celle de la gouvernance d'entreprise qui viendrait résoudre les problèmes dus à la séparation entre la fonction de propriété et la fonction de contrôle et nés dans les grandes firmes managériales américaines.

1.1. La théorie de l'agence : premier ancrage théorique

La relation conflictuelle entre actionnaires et dirigeants, due à la séparation entre la fonction de propriété et celle du contrôle, a été évoquée pour la première fois par Berle et Means (1932). Cette relation d'agence et les problèmes de conflits d'intérêts qui lui sont reliés leur sont généralement attribués. Cependant, la théorie de l'agence trouve son origine dans les réflexions d'Adam Smith en 1776 qui affirmait « *étant les régisseurs (les directeurs des sociétés par action) de l'argent d'autrui plutôt que de leur propre argent, on ne peut guère s'attendre à qu'ils [les régisseurs] y apportent cette vigilance exacte et soucieuse que les associés d'une société apportent souvent dans le maniement de leurs fonds* ».

Dans les pays anglo-saxons, les entreprises sont caractérisées par une dispersion de la propriété dans les mains des actionnaires minoritaires. Chacun de ces actionnaires, détenant une part minimale dans l'entreprise, n'a aucun pouvoir dans la gestion et dans la prise de décision. Ceci a généré des conflits et des divergences d'intérêts considérables entre les propriétaires et les dirigeants.

En parlant de la séparation entre la fonction de propriété et la fonction de direction, Berle et Means (1932) contestent le « critère traditionnel de maximisation de profit » dans une entreprise. Les firmes managériales, caractérisées par une dispersion de la propriété, n'ont plus pour unique objectif l'augmentation de la rentabilité de l'entreprise. Étant donné qu'il y a une séparation entre la fonction de propriété et la fonction de contrôle, il y a forcément une divergence entre les objectifs des uns et des autres. Cette divergence est à l'origine de la relation conflictuelle entre actionnaires et dirigeants.

Cette relation conflictuelle a été reprise par Jensen et Meckling (1976) qui ont mis en place la théorie de l'agence. Cette théorie est basée sur la relation « principal-agent » qui relie le dirigeant (agent ou mandataire) d'une firme à ses propriétaires (principal ou mandant). Ils définissent cette relation comme étant « *un contrat dans lequel une ou plusieurs personnes (le principal) a recours aux services d'une autre personne (l'agent) pour accomplir en son nom une tâche quelconque, ce qui implique une délégation de nature décisionnelle à l'agent* » (Jensen et Meckling, 1976, p. 308).

Dans cette relation d'agence, Jensen et Meckling (1976) ne s'arrêtent pas à ce niveau de description, ils affirment que, de cette relation, naissent des conflits d'agence entre principal et agent. Plusieurs causes sont à l'origine de ces conflits d'intérêts ou plus généralement, de ces problèmes d'agence. L'hypothèse de (1) la maximisation de l'utilité de chacune des parties prenantes constitue une des principales sources de ces conflits. De même, (2) les contrats établis entre mandataires et mandants étant incomplets, cela ne permet pas de tout prévoir lors de leurs mises en place et enfin (3) l'asymétrie de l'information constitue un élément essentiel dans l'amplification de ces conflits.

- (1) La première cause de ces conflits d'intérêts est relative à la recherche de la maximisation de l'utilité. Dans cette relation d'agence, Jensen et Meckling (1976) supposent qu'aussi bien pour le mandataire que pour le mandant, le but pour

chaque partie c'est la maximisation de sa propre fonction d'utilité, d'où la divergence des intérêts. « *Si les deux parties recherchent la maximisation de leurs utilités, il y a de bonnes raisons de croire que l'agent n'agira pas toujours dans le meilleur intérêt du principal* » (Jensen et Meckling, 1976, p. 308).

- (2) Selon la théorie des coûts de transactions de Williamson (1985), issue des réflexions de Coase (1937), la rationalité limitée des agents (hypothèse comportementale) et l'incertitude (hypothèse environnementale) font que les agents ne peuvent pas prévoir toutes les contingences futures lors de la mise en place des contrats, d'où leur caractère incomplet. L'incomplétude des contrats constitue alors une autre source de problèmes d'agence. En effet, l'incomplétude des contrats offre aux dirigeants la possibilité d'exploiter les failles du contrat en leurs faveurs.
- (3) L'asymétrie de l'information concerne les informations que détient le dirigeant par rapport à sa position centrale dans l'entreprise. Cette asymétrie augmente le hasard moral (aléa moral ou risque moral) des dirigeants. L'asymétrie de l'information renforce les incertitudes « morales » qui empêchent les autres parties prenantes d'apprécier les performances du dirigeant et de le sanctionner le cas échéant (Labaronne, 1998). De même, lorsqu'il y a asymétrie de l'information aucune des deux parties ne peut observer toutes les actions de l'autre partie ni vérifier qu'elle exécute correctement le contrat.

En effet, lorsqu'il y a une séparation entre la fonction de propriété et la fonction de contrôle, ou plus précisément, une séparation entre la prise de risque résiduelle et la fonction de prise de décision (Fama et Jensen, 1983b), le comportement de l'agent ne supportant pas le risque sera différent que si c'était lui qui courait le risque, ces agissements opportunistes constituent le « hasard moral » qui est difficilement détectable puisque c'est le dirigeant qui détient l'information. L'asymétrie de l'information, tout comme le hasard moral, ne peuvent être prévus dans les contrats, ce qui en fait une autre source de problèmes d'agence.

L'opportunisme, pour Williamson *et al.* (1975, p. 258), constitue « *un effort (du dirigeant) pour réaliser des gains individuels par manque de sincérité ou d'honnêteté dans les*

transactions. C'est une variété (...) de l'hypothèse de la recherche de l'intérêt personnel généralement employée en économie ».

Ainsi, de la divergence des intérêts naissent les conflits d'agence. Chacune des parties prenantes va essayer de maximiser son utilité en profitant des failles des contrats et de l'asymétrie de l'information ce qui va favoriser l'opportunisme et engendrer des coûts appelés les « coûts d'agence » supportés à la fois par le principal et par l'agent. Ces coûts d'agence sont principalement les coûts de surveillance (de contrôle) et d'incitation supportés par le mandant ou le principal afin de s'assurer que le mandataire agisse selon ses propres intérêts. Les coûts d'obligation ou de motivation (de dédouanement ou d'engagement) engagés par le mandataire pour montrer qu'il agit bien dans l'intérêt de ses mandants. Il y a également les pertes résiduelles ou les coûts résiduels.

Le principal va donc engager des mécanismes de contrôle pour surveiller l'agent et l'inciter à agir dans son propre intérêt, l'ensemble de ces actions menées par le principal correspondent à la gouvernance d'entreprise. Le contrôle de ces problèmes d'agence est primordial pour la survie d'une organisation (Fama et Jensen, 1983b). La réussite d'une organisation va dépendre de l'efficacité du système de gouvernance exercé par les mandataires.

Comme nous l'avons précisé plus haut, il n'existe pas de définition unique de la gouvernance, cependant, deux principaux courants se dégagent de la littérature. Charreaux (2004) a nettement mis en évidence cette distinction en parlant de « **courant disciplinaire** » *versus* « **courant cognitif** » de la gouvernance. En d'autres termes, il y a des chercheurs qui considèrent la gouvernance comme étant un outil de contrôle et de discipline (courant disciplinaire), pour d'autres il s'agit d'un outil d'apprentissage (courant cognitif).

1.1.1. Le courant disciplinaire de la gouvernance : positionnement de notre recherche

Le courant disciplinaire de la gouvernance considère l'entreprise comme étant un « nœud de contrats » à gérer dans le sens de la maximisation des profits des différentes parties prenantes. En raison de la divergence des intérêts et de l'asymétrie de l'information, des

conflits d'intérêts naissent, la gestion de ces contrats nécessite alors « *une gestion autoritaire, dirigée par les ordres donnés par la hiérarchie* » (Charreaux, 2004, p. 4).

Cette approche de la gouvernance empreinte aux théories contractuelles de la firme la considérant comme étant un ensemble complexe de contrats, principalement la théorie de l'agence de Jensen et Meckling (1976) et la théorie des coûts de transaction développée par Williamson (1985) en s'appuyant sur les travaux de Coase (1937).

Coase (1937) s'est posé la question suivante : si le marché est efficient alors qu'est-ce qui explique l'existence des entreprises ? Et répond en affirmant que certaines transactions sont coûteuses sur le marché étant donné l'asymétrie de l'information, ainsi, la firme existe parce qu'elle permet la réduction de ces coûts.

Dans le même sens et reprenant la réflexion de Coase (1937), Charreaux (2004, p.4) indique que « *la firme existe car elle permet de réduire, mieux que le marché, les pertes d'efficience dues aux conflits d'intérêts entre parties prenantes* ».

Jensen et Meckling (1976) considèrent les organisations, en général, et les firmes, en particulier, comme étant un nœud de contrats, écrits et non-écrits (Fama et Jensen, 1983a). « *L'entreprise n'est pas un individu. Il s'agit d'une fiction juridique qui sert de point central d'un processus complexe dans lequel les objectifs conflictuels d'individus (dont certains peuvent «représenter» d'autres organisations) sont mis en équilibre dans un cadre de relations contractuelles* » (Jensen et Meckling, 1976, p. 311). Cette conception de la firme correspond à celle d'Alchian et Demsetz (1972) dans le cadre de la théorie des nœuds de contrats qui considèrent la firme comme étant une forme d'organisation de la production en équipe. Jensen et Meckling (1976) élargissent la conception d'Alchian et Demsetz (1972) et intègrent tous les contrats qui existent entre l'organisation et l'environnement dans lequel elle évolue et non pas uniquement les contrats reliés à la fonction de production.

Bien que Jensen et Meckling (1976) prennent en compte les différents partenaires d'une firme en parlant des contrats, s'agissant des conflits d'agence, ils ne reconnaissent que deux relations d'agence, celle entre les actionnaires et les dirigeants et la deuxième entre, d'un côté, les actionnaires et les dirigeants et, de l'autre côté, les créanciers (Charreaux,

2004). Cependant, les coûts sont supportés par l'ensemble des parties prenantes. Jensen et Meckling (1976, p. 310) indiquent que « *les relations contractuelles sont l'essence même de l'entreprise, non seulement avec les employés, mais avec les fournisseurs, clients, créanciers, etc. Le problème des coûts d'agence et de surveillance existe pour l'ensemble de ces contrats* ».

Selon ce courant disciplinaire, la source de l'efficience de ce nœud de contrats ainsi que la valeur créée de l'entreprise ont une origine disciplinaire. La création de valeur se fait par la résolution des conflits d'intérêts à travers la discipline et le contrôle. Dans cette approche disciplinaire, les nœuds de contrats peuvent être considérés selon deux « visions ». La première est dite **actionnariale** (financière), la deuxième est **partenariale**.

1.1.1.1. L'approche disciplinaire actionnariale

Le modèle financier ou actionnarial de la gouvernance est généralement associé à la théorie de l'agence (Charreaux, 2004). L'approche disciplinaire actionnariale consiste à surveiller et contrôler les dirigeants pour qu'ils maximisent la valeur actionnariale. Les actionnaires étant considérés comme les seuls créanciers « résiduels », ce sont les seuls propriétaires de la rente résiduelle après avoir rémunéré l'ensemble des facteurs de production. La gouvernance correspond ainsi aux mécanismes qui permettent de préserver les investissements des actionnaires.

C'est cette approche qu'exposent Shleifer et Vishny (1997) qui définissent la gouvernance d'entreprise comme étant les moyens avec lesquels les fournisseurs de financements aux firmes s'assurent d'avoir un revenu de leur investissement. Ils limitent ainsi la gouvernance à la seule valeur financière. En effet, les dirigeants des entreprises auraient plus tendance à suivre leurs propres intérêts plutôt que ceux de leurs actionnaires et agiraient d'une manière opportuniste en privilégiant, par exemple, des projets à rentabilité immédiate et qui seraient moins intéressants que des investissements sur le long terme.

Cette approche, qui découle du contexte des firmes managériales anglo-saxonnes, a longtemps dominé les recherches. Dans ce contexte, les deux forces supérieures sont, d'un côté, les dirigeants et, de l'autre côté, les actionnaires. A l'origine de la relation d'agence, les conflits d'intérêts se limitaient à ces deux parties. Cependant, avec l'extension des

études à d'autres pays développés et en développement, le cercle des parties prenantes s'est considérablement élargi.

Depuis Berle et Means (1932), la thèse de la dispersion de la propriété dans le monde et de la détention du contrôle par des dirigeants professionnels a été remise en cause. Plusieurs études démontrent que la concentration de la propriété est la plus dominante dans le monde et que, même aux Etats-Unis, il existe beaucoup de firmes qui possèdent des détenteurs de blocs d'actions et qui contrôlent ces firmes. Holderness et Sheehan (1988) ont recensé plusieurs centaines d'entreprises commerciales aux Etats-Unis dont le capital est détenu par des actionnaires majoritaires. Les études dans d'autres pays développés ont permis également de découvrir une concentration de la propriété significative en Allemagne (Gorton et Schmid, 2000 ; Franks et Mayer, 2001), au Japon (Prowse, 1992 ; Berglöf et Perotti, 1994) ou encore en Italie (Barca, 1995).

Les économies en voie de développement sont caractérisées par une propriété fortement concentrée (La Porta *et al.*, 1998). Ces derniers suggèrent que, dans plusieurs pays, non seulement les entreprises ont des actionnaires majoritaires, mais ces actionnaires sont actifs dans la gouvernance d'entreprise, ce qui est contraire à l'idée de Berle et Means (1932) et à celle de Kang et Shivdasani (1995). En effet, l'image de l'entreprise moderne de Berle et Means (1932) est loin d'être universelle.

Ainsi, il a été démontré que, dans beaucoup d'entreprises, il existe des actionnaires majoritaires qui détiennent assez de parts pour avoir de l'influence sur les dirigeants et participer aux décisions et à la gestion de leurs entreprises dans des pays où la protection des actionnaires minoritaires n'est pas aussi efficace qu'aux États-Unis ou au Royaume-Uni et ce aussi bien dans les pays en développement que dans les pays développés. De plus, dans les pays en développement, les actionnaires majoritaires sont souvent eux-mêmes les dirigeants et/ou présidents des conseils d'administration, censés les contrôler. Ceci ne joue pas en faveur des actionnaires minoritaires qui se retrouvent dans une situation d'expropriation par les actionnaires majoritaires. Ce qui complique davantage cette relation d'agence.

Cette tendance à détenir des parts importantes dans une entreprise est devenue une pratique courante afin de s'assurer du bon usage des investissements et principalement dans les

pays où il n'existe pas de protection effective des actionnaires minoritaires. Ce qui crée également des conflits d'intérêts entre actionnaires majoritaires et actionnaires minoritaires. Ainsi, les problèmes d'agence dans le modèle financier se déplacent de la relation actionnaires-dirigeants à la relation actionnaires majoritaires / actionnaires minoritaires (Charreaux, 2004).

1.1.1.2. L'approche disciplinaire partenariale

La différence avec le modèle disciplinaire actionnarial se trouve au niveau de la distribution de la rente qui n'est plus exclusive aux seuls actionnaires. Ces derniers ne sont plus considérés comme les uniques créanciers résiduels. Se pose alors la question de la distribution de la rente qui constitue, selon cette approche, la principale source de conflits d'agence. Zingales (1998, p. 499) définit le système de gouvernance comme étant « *l'ensemble complexe des contraintes autour de la négociation ex-post des bénéfices (rentes) générés dans le cadre d'une relation, le rôle principal dans ce système est celui du contrat initial, mais le contrat sera probablement incomplet* ».

En effet, selon Charreaux (2004) cette approche découle de l'analyse de la propriété dans le cadre de la théorie des contrats incomplets de Grossman et Hart (1986) et de Hart et Moore (1990) dans laquelle la propriété est définie par les droits de décision résiduels et par l'appropriation des gains résiduels par toutes les parties prenantes de l'entreprise (du nœud de contrats) et non plus uniquement par les actionnaires.

Certaines définitions limitent la question de la gouvernance d'entreprise à la relation entre principal et agent (Shleifer et Vishny, 1997). D'autres étendent cette relation à l'ensemble des parties prenantes au sein d'une entreprise, à l'instar de Daily *et al.* (2003) qui considèrent la gouvernance d'entreprise comme étant la définition du large champ d'utilisation dans lequel les ressources organisationnelles seront déployées et la résolution des conflits entre tous les participants (les parties prenantes) dans une organisation.

L'approche disciplinaire de la théorie de la gouvernance, qu'elle soit actionnariale ou partenariale, reste focalisée sur le point central qui est de limiter la latitude managériale (Charreaux, 2008). Le principe est de contrôler et de surveiller le dirigeant pour qu'il

agisse dans l'intérêt des propriétaires de la rente (résiduelle), qui sont les actionnaires dans l'approche actionnariale ou l'ensemble des parties prenantes dans l'approche partenariale.

Charreaux est l'un des principaux partisans de la vision disciplinaire de la gouvernance en considérant la gouvernance comme étant un moyen de contrôle et de surveillance des dirigeants. Il affirme que la gouvernance comprend les mécanismes organisationnels et institutionnels qui délimitent les pouvoirs des dirigeants, c'est-à-dire, « *qui gouvernent leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire* » (Charreaux, 1997).

1.1.2. Le courant cognitif de la gouvernance

Selon l'approche cognitive, la gouvernance emprunte aux théories cognitives de la firme et non plus aux théories contractuelles. La firme n'est plus considérée comme étant un nœud de contrats mais plutôt comme une entité qui a la faculté d'apprendre et de créer de la connaissance (Charreaux, 2004). Dans ce cas, l'efficacité de la firme et la création de valeur passe par l'apprentissage, par l'accumulation des connaissances ainsi que par l'innovation et non plus par la discipline et la surveillance. Ce sont les compétences de l'entreprise, y compris les compétences des dirigeants, qui vont être déterminantes pour la performance. Selon ce courant, la gouvernance agit cognitivement aussi bien sur les compétences de la firme que sur celles des dirigeants (Charreaux, 2008).

La vision cognitive de la gouvernance ne peut être considérée que dans une perspective partenariale (Charreaux, 2008). Le cœur de cette approche étant la maximisation de la valeur par l'apprentissage, cet objectif ne peut prendre forme qu'avec la prise en compte de tous les partenaires de l'entreprise (les salariés, les clients, les fournisseurs, etc.).

Dans le cadre du courant cognitif, les objectifs de la gouvernance ne sont plus limités à la surveillance et au contrôle de l'agent, avec pour seul but l'augmentation de la valeur financière pour les actionnaires, mais son rôle est de « *permettre l'identification et la mise en œuvre des investissements rentables, dans une perspective d'efficacité dynamique* » (Charreaux, 2004, p. 13).

La principale différence entre les deux courants, disciplinaire et cognitif, est que, dans le premier, la création de valeur a une origine disciplinaire alors que pour le second courant, la création de valeur est liée à la compétence et à l'apprentissage. Et non pas, comme tient

à le préciser Charreaux (2004), à la différence des deux approches quant à la conception de la firme : nœud de contrats *versus* entité productive.

Certaines études, mais qui restent relativement rares, prennent en compte simultanément les deux dimensions de la gouvernance, disciplinaire et cognitive. Aoki (2000 ; 2001a ; 2001b) a proposé une « analyse institutionnelle comparative », qui, selon Charreaux (2004, p. 16), « *constitue vraisemblablement actuellement la réflexion la plus avancée et la plus ambitieuse sur les systèmes de gouvernance* ».

« *Aoki définit les institutions de gouvernance comme les mécanismes auto-exécutaires qui gouvernent les interactions stratégiques entre les joueurs. Ces mécanismes (formels ou informels) régulent les choix des actions des parties prenantes (investisseurs, salariés et managers) dans le domaine de l'organisation de l'entreprise* » (Charreaux, 2004, p. 16).

Selon Charreaux et Wirtz (2006) ainsi que Charreaux (2009), un système de gouvernance constitue une matrice institutionnelle ayant deux fonctions principales : une fonction disciplinaire et une autre cognitive qui conditionnent la création de valeur par l'entreprise.

Dans ce travail de recherche, nous adoptons l'approche disciplinaire de la gouvernance. Cette approche, comme nous l'avons précisé plus haut, constitue l'essence de la théorie de l'agence de Jensen et Meckling (1976), le point de départ de notre définition de la gouvernance. Cette conception de la gouvernance a suscité l'intérêt de plusieurs chercheurs qui se sont intéressés à la relation d'agence dans différents contextes.

En effet, la gouvernance n'est pas la manière avec laquelle les dirigeants exercent leurs pouvoirs mais plutôt comment eux-mêmes sont gouvernés, c'est-à-dire, contrôlés et surveillés. Nous retenons cette définition de la gouvernance, puisque c'est celle qui qualifie le mieux notre objectif, à savoir, comment limiter et contrôler l'opportunisme de ceux qui détiennent le pouvoir par rapport à ceux qui les ont désignés.

L'approche disciplinaire de la gouvernance nous permet à la fois de parler de gouvernance publique et de gouvernance privée en partant d'une même réflexion, ce qui correspond également à l'objectif de notre recherche. Alors que l'approche cognitive est plutôt réservée à la gouvernance d'entreprise. Cette approche étant basée sur la maximisation de

la valeur par l'apprentissage, il ne s'agit plus de contrats et de relation conflictuelle entre principal et agent, ce qui nous éloigne des théories qui constituent notre cadre conceptuel.

Notre définition de la gouvernance s'inscrit dans le cadre d'une théorie plus large qui est la théorie des institutions de North (1990). Les institutions de contrôle des dirigeants dans les champs économique et politique correspondent respectivement à la gouvernance privée et à la gouvernance publique. Dans ce qui suit, nous allons présenter les institutions qui constituent, désormais, un des piliers de notre cadre conceptuel avant de définir distinctement la gouvernance publique et la gouvernance privée, objets centraux de notre travail de recherche.

1.2. La gouvernance, un cas particulier des institutions au sens de North : deuxième ancrage théorique

Notre deuxième ancrage théorique se rapporte à la théorie institutionnelle du prix Nobel Douglass C. North. L'idée d'inscrire notre définition de la gouvernance dans les travaux de North vient des travaux de Charreaux (2004, p. 2) qui indique que « *la définition même de la gouvernance comme système de régulation du jeu managérial induit directement une perspective institutionnaliste ... (et) peut être considérée (la gouvernance) comme un cas particulier de l'approche de North (1990)* ».

En suivant ce raisonnement, la gouvernance constitue un ensemble de contraintes ou d'institutions (mécanismes de surveillance) qui vont intervenir dans la relation d'agence afin de limiter les actions des dirigeants.

North (1990, p. 3) définit les institutions comme étant « *les règles du jeu dans une société, ou plus formellement, les contraintes humainement conçues qui façonnent l'interaction humaine. En conséquence, elles structurent les incitations dans l'échange humain, qu'il soit politique, social ou économique. Le changement institutionnel détermine la manière avec laquelle les sociétés évoluent dans le temps et c'est donc la clef pour comprendre les changements historiques* ».

La notion de contrainte est centrale dans la compréhension du rôle des institutions. Notre choix de la définition de la gouvernance (approche disciplinaire) comme étant les mécanismes qui limitent l'espace discrétionnaire des dirigeants nous permet, à l'instar de

Charreaux (2004), d'inscrire notre approche dans la perspective, plus large, des travaux de North.

North (1990 ; 1991) fait la distinction entre institutions et changements institutionnels. Les institutions sont les règles du jeu dans une société, qu'ils soient formels ou informels, ils définissent, limitent et guident tout type de transactions. Les changements institutionnels, quant à eux, définissent l'évolution de ces règles du jeu qui vont définir l'évolution d'un pays.

L'intérêt de l'approche institutionnaliste dans notre conception de la gouvernance, et dans les études sur la gouvernance en général, réside d'abord dans le fait que les mécanismes de gouvernance, considérés jusqu'alors, ne prennent pas assez en compte les mécanismes informels, non écrits, qui peuvent avoir autant d'influence que les mécanismes formels. Alors que, la dimension institutionnelle nous permet de considérer que les mécanismes de gouvernance peuvent être de type formel ou informel.

De même, cette approche par les institutions nous aide à comprendre l'évolution des systèmes de gouvernance sur le long terme avec le large champ théorique qui existe concernant les changements institutionnels. Bien que les études sur les institutions formelles et leurs changements dominant celles se rapportant aux institutions informelles. En effet, selon North (2005a, p 74), « *la façon dont les contraintes informelles évoluent est une inconnue fondamentale* ».

Comme nous allons essayer de le démontrer dans la partie empirique de notre travail de recherche, l'informel détient une part importante dans les échanges au sein des pays du Maghreb, objets de notre étude. Il est donc primordial de comprendre et de connaître les moteurs des changements des institutions informelles ainsi que leur évolution dans le temps. Ainsi, pour comprendre comment évoluent les systèmes de gouvernance des pays, il est essentiel de comprendre comment les institutions, formelles et informelles, changent.

Contrairement aux lois, mesures politiques ou autres réglementations qui peuvent être mises en place ou changées « soudainement » (Rodrik *et al.* 2004) par une simple décision, les institutions, comme définies par Douglass C. North, se façonnent sur le très long terme. Leur origine, leur mise en place ainsi que leur transformation mobilisent encore

aujourd'hui les chercheurs de différentes disciplines. Le processus par lequel les institutions évoluent reste encore difficile à cerner.

Rappelons que les institutions sont les règles du jeu et les contraintes formelles et informelles qui définissent comment « le jeu est joué ». Les organisations, contrairement à Greif (2006) qui les considèrent comme étant des institutions, correspondent aux « joueurs » (North, 2005a ; 2005b). Pour North (2005b), les organisations sont les entreprises, les syndicats, les coopératives (organisations économiques), mais également les partis politiques, le parlement ou encore les organismes réglementaires (organisations politiques). Les institutions correspondent aux règles du jeu régissant les relations entre les différentes organisations.

A ce stade de notre travail de recherche, nous nous contentons de définir les institutions afin de comprendre et de justifier le recours à cette théorie dans le domaine de la gouvernance. Dans le troisième chapitre, nous allons revenir plus longuement sur ce large champ théorique, celui des institutions, et sur leur relation avec la performance et le développement. Nous examinerons alors les institutions et les changements institutionnels.

Ainsi, en se basant sur la théorie de l'agence, d'un côté, et sur la théorie des institutions, de l'autre côté, le concept de gouvernance retenu dans notre travail de recherche sera défini comme étant « *l'ensemble des mécanismes organisationnels ou institutionnels ayant pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, managériaux ou politiques, autrement dit qui « gouvernent » leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire* » (Charreaux, 1997 ; 2004).

Cette définition de la gouvernance que nous avons retenue est une définition très générale, dans le sens où elle parle aussi bien de la gouvernance publique que de la gouvernance privée. Comme le dirigeant d'une entreprise peut agir à l'encontre des intérêts des actionnaires en privilégiant ses propres intérêts, les élus politiques (publics) peuvent profiter de leur position et agir au détriment de l'intérêt collectif. Dans ce cas, on ne parle plus de gouvernance d'entreprise, mais plutôt de gouvernance publique, qui correspond aux moyens de contrôle et de discipline des dirigeants politiques.

Dans ce qui suit, nous allons reprendre quelques définitions du concept de la gouvernance, en faisant la distinction entre gouvernance publique et gouvernance privée.

2. La gouvernance privée, gouvernance d'entreprise ou micro gouvernance

L'intérêt pour l'étude de la gouvernance, en général, et de la gouvernance d'entreprise, en particulier, a été largement motivé par les scandales de certaines grandes firmes managériales américaines. Ainsi, on s'est rendu compte de l'importance de la gouvernance d'entreprise et des conséquences de ses défaillances non seulement sur ces entreprises et leurs actionnaires mais également sur l'ensemble de l'économie du pays et de son marché financier (Claessens, 2003).

Au niveau micro-économique, les conflits d'intérêts naissent principalement entre les managers d'une entreprise et ses propriétaires. Selon la définition que nous avons retenue, la gouvernance privée ou la gouvernance d'entreprise ou encore la micro gouvernance correspond aux moyens avec lesquels les dirigeants des entreprises sont surveillés et contrôlés afin qu'ils agissent dans l'intérêt des propriétaires et éventuellement remplacés en cas de non respect des contrats qui les relie à l'entreprise.

La gouvernance d'entreprise correspond ainsi aux institutions privées et publiques d'un pays, aussi bien formelles qu'informelles, qui régissent les relations entre ceux qui dirigent les entreprises et ceux qui investissent (les actionnaires, les créanciers, les employés, etc.). Ces institutions comprennent notamment le droit des sociétés, le droit boursier, les règles comptables, les pratiques et l'éthique des affaires en vigueur dans un pays (Oman *et al.* 2003).

Ces institutions assurent que les entreprises agissent dans l'intérêt et les attentes des investisseurs en limitant l'opportunisme des dirigeants qui tendent à servir leurs propres intérêts. Elles fournissent alors les moyens de surveiller et de contrôler les comportements des dirigeants et d'assurer la protection des investisseurs. Ces institutions diffèrent d'un pays à un autre mais également d'une firme à une autre, aussi bien dans leurs formes que dans la manière avec laquelle ces institutions interagissent (Oman, 2003).

Dans un travail antérieur allant dans le même sens, Demirag (1998) trouve que la gouvernance d'entreprise est le système à travers lequel les entreprises sont contrôlées,

dirigées et rendues responsables envers les actionnaires et les autres parties prenantes. Le contrôle inclut les influences indirectes des marchés financiers.

Contrairement à la définition avancée par Roe (2005) qui affirme que la gouvernance d'entreprise correspond aux relations entre les principaux acteurs dans une entreprise (conseil d'administrations, dirigeants et actionnaires), nous considérons la gouvernance d'entreprise comme étant les règles et les contraintes qui régissent ces relations et qui limitent et contrôlent l'opportunisme des dirigeants et non pas les relations elles-mêmes.

Selon le contexte et la période en question, les définitions de la gouvernance d'entreprise changent. La définition a évolué avec l'évolution des travaux et des pays concernés dans ces études. Cela avait commencé par les conflits d'intérêts dans les firmes managériales anglo-saxonnes. Le système légal était alors le principal élément de la gouvernance pour réduire les conflits d'intérêts. Par la suite, ce fût la période de l'émergence des codes de « bonnes pratiques » de gouvernance qui étaient des recommandations vivement conseillées aux entreprises dans beaucoup de pays développés, notamment en Europe, mais qui n'étaient pas obligatoires. Lorsque l'on s'est intéressé aux pays en développement, les institutions internationales ont rapidement désigné la gouvernance comme étant le principal problème des entreprises. Les recommandations présentées, contrairement à celles proposées aux entreprises européennes, étaient obligatoires, les aides et les prêts accordés en dépendaient.

A titre d'exemple, au début des années 2000, l'OCDE commence à s'intéresser à la gouvernance d'entreprise aux pays de la région MENA (Middle East and North Africa). A cette époque le but était principalement de favoriser les investissements étrangers dans cette région et particulièrement pour les pays qui n'ont pas de rentes liées à des ressources pétrolières. Il était également question de dynamiser et de réformer les marchés financiers afin de mieux gérer la relation entre les investisseurs et les entrepreneurs et d'établir la confiance nécessaire pour un bon climat d'affaires.

Selon l'OCDE (2004a), la gouvernance privée fournit la structure par laquelle les objectifs de l'entreprise sont fixés, les moyens d'atteindre ces objectifs et le suivi des résultats sont obtenus. La « bonne gouvernance » d'entreprise devrait fournir les incitations appropriées

pour le conseil et la gestion afin de poursuivre des objectifs qui sont dans l'intérêt de l'entreprise et de ses actionnaires et devrait également permettre une surveillance effective.

Pour l'OCDE, l'analyse de l'action pour l'amélioration de la gouvernance dans la région MENA se fait en deux phases principales. La première est marquée par la mise en place de codes de « bonne conduite » pour les entreprises de la région. Ces codes visent à améliorer la gouvernance d'entreprise. La deuxième phase a commencé par la révision des codes mis en place par certains pays de la région. Depuis 2005, l'OCDE a mis en place un groupe de travail pour l'amélioration de la gouvernance dans la région MENA.

Nous retrouvons l'approche disciplinaire dans beaucoup de définitions dans la littérature financière, mais nous constatons un manque de précision sur ce que c'est vraiment la gouvernance. Ce concept est souvent présenté à travers ses objectifs ou les relations qui s'y rattachent et rarement défini d'une manière explicite.

Shleifer et Vishny (1997) définissent la gouvernance d'entreprise comme étant les moyens avec lesquels les fournisseurs de financements aux firmes s'assurent d'avoir un revenu en contre partie de leur investissement. Cette définition se rapproche de notre propre conception de la gouvernance, dans la mesure où la notion de contrôle et de surveillance est implicitement évoquée. Cependant, leur définition demeure peu précise sur ces « moyens » à la disposition des investisseurs pour contrôler la gestion de leurs fonds.

Partant de la conception de la gouvernance retenue dans ce travail de recherche, nous allons définir les différents moyens qui vont permettre le contrôle et la discipline des dirigeants. Selon Fama (1980), la gouvernance d'entreprise est un ensemble de mécanismes de contrôle des managers, ces mécanismes peuvent être internes ou externes aux firmes. Bien que nous avançons une définition unique de la gouvernance d'entreprise, les mécanismes relatifs à sa mise en pratique ainsi que leur efficacité dépendent largement des données spécifiques à chaque entreprise ainsi que du contexte dans lequel elle évolue.

Les premières études s'intéressant uniquement aux grandes firmes managériales américaines avançaient comme principal moyen de contrôle des dirigeants, la protection légale des investisseurs minoritaires. En effet, les pays anglo-saxons sont caractérisés par une dispersion de la propriété ce qui rend les mécanismes de gouvernance externes plus

efficaces. Ce moyen de contrôle externe n'est cependant pas l'unique moyen de surveillance des dirigeants, d'autres moyens émanant de l'entreprise semblent également efficaces pour la protection des actionnaires minoritaires, comme l'assemblée générale ou le conseil d'administration.

Toutefois, la dispersion de la propriété est loin d'être la règle dans le monde, il faut ainsi d'autres moyens de contrôle lorsque les structures de propriété diffèrent. En effet, le contexte des pays émergents est caractérisé par un nombre très limité d'entreprises cotées et par une forte concentration de la propriété détenue par des familles ou par des personnes morales et des institutions, principalement des banques. Le marché financier y est peu développé avec peu de transactions. Cette manière de s'organiser, c'est-à-dire détenir des parts importantes dans les entreprises, est une forme de protection des propriétaires dans un contexte de faible cadre légal. L'actionnariat majoritaire constitue, de ce fait, l'un des moyens de gouvernance interne les plus importants. Cependant, dans de tels contextes, les actionnaires minoritaires peuvent se trouver à la fois expropriés par les dirigeants et par les actionnaires majoritaires.

Dans les autres pays développés, il existe souvent une combinaison entre des mécanismes de gouvernance internes et externes à l'entreprise. Se caractérisant par un système légal plutôt efficace et une tendance à détenir des parts importantes dans les firmes, ces pays comptent aussi bien sur les conseils d'administration et les principaux actionnaires pour limiter le pouvoir des dirigeants que sur la protection légale et les marchés pour assurer ce rôle. Dans ces cas, les mécanismes internes et externes de gouvernance sont complémentaires.

Dans ce qui suit, nous allons revoir quels sont ces moyens qui assurent la mise en place de systèmes de gouvernance d'entreprise et dans quels cas ces moyens peuvent-ils être le plus efficaces. Nous commençons par les mécanismes internes de la gouvernance d'entreprise, principalement constitués par le conseil d'administration (Fama, 1980), l'assemblée générale (Ma et Tian, 2009), la surveillance par les actionnaires majoritaires (Shleifer et Vishny, 1986) et enfin le contrôle par les créanciers (Gilson, 1989). Par la suite, nous nous intéressons aux mécanismes externes de la gouvernance d'entreprise comprenant le système légal et réglementaire (La Porta *et al.*, 1998), le marché de prise de contrôle

(Grossman et Hart, 1980), le marché du travail (Fama, 1980) ainsi que le marché des biens et services (Hart, 1983 ; Harris et Raviv, 1991).

2.1. Les mécanismes internes de gouvernance d'entreprise

Les mécanismes internes de gouvernance d'entreprise correspondent aux moyens à la disposition des propriétaires et faisant partie de l'entreprise pour contrôler le dirigeant. Parmi ces moyens nous retrouvons principalement les conseils d'administration et les assemblées générales. Ces deux mécanismes sont très répandus dans les pays anglo-saxons au sein desquels la propriété est dispersée et où les actionnaires minoritaires constituent une force à part entière avec des conseils d'administration indépendants. Dans les pays où d'autres types de structures de propriété dominant, le fait de détenir une grande part dans l'entreprise, sous forme d'actionnariat majoritaire, pourrait également constituer un moyen de contrôle interne. De même, le recours à l'endettement peut constituer une autre alternative dans la mesure où les créanciers jouent le rôle de contrôle et d'incitation au même titre que les actionnaires.

2.1.1. Le conseil d'administration

Comme nous l'avons mentionné plus haut, le conseil d'administration fait partie des principaux mécanismes internes de gouvernance d'entreprise. Son principal rôle est de surveiller le dirigeant et de le remplacer en cas de défaillance au contrat qui le relie à l'entreprise. La composition du conseil d'administration est l'une des caractéristiques parmi les plus étudiées dans le monde. Les recherches effectuées à ce sujet s'intéressent, dans une large mesure, à la proportion d'administrateurs externes présents au conseil. La principale fonction des administrateurs externes est de s'assurer que les administrateurs internes poursuivent des politiques compatibles avec les intérêts des actionnaires (Fama, 1980).

Ainsi, la présence d'administrateurs externes constitue une solution efficace aux problèmes d'agence entre les actionnaires et les dirigeants (Fama et Jensen, 1983a). Ces auteurs affirment que le conseil d'administration qui est dominé par des administrateurs internes est difficile à contrôler et, de ce fait, il perdra son intégrité en tant que groupe de surveillance. Plus récemment et dans le même sens, Ma et Tian (2009) trouvent, pour le

cas d'entreprises chinoises, que l'indépendance des administrateurs constitue l'une des caractéristiques qui améliore le plus la performance des firmes contrairement à la taille du conseil d'administration ou bien au nombre de réunions effectuées par an.

D'autres auteurs lui trouvent une fonction indirecte de contrôle. Selon Hermalin et Weisbach (2003), l'augmentation du nombre d'administrateurs externes au sein d'un conseil n'améliore pas la performance de la firme aux Etats-Unis mais permet plutôt de prendre de meilleures décisions d'acquisitions et de changements des dirigeants.

2.1.2. L'assemblée générale

Il s'agit d'un autre moyen interne de contrôle des dirigeants. Les assemblées générales constituent le lieu où sont discutés les politiques de dividendes, les projets d'investissements, les nominations des PDG et des présidents du conseil. La fonction principale de l'assemblée générale est de vérifier et de contrôler les activités du conseil d'administration, celles du dirigeant ainsi que celles des auditeurs (Dar *et al.*, 2011). C'est l'élément le plus important et le plus puissant dans une organisation, il s'agit de l'un des hauts lieux de prise de décision au sein des entreprises, au-dessus même du conseil d'administration. Néanmoins, en comparaison avec les études effectuées sur le rôle du conseil d'administration dans la performance des firmes, les études concernant le rôle des assemblées générales restent très limitées.

La fréquence des assemblées générales constitue un excellent moyen d'améliorer la performance d'une firme (Ma et Tian, 2009). Contrairement à la fréquence des réunions du conseil d'administration qui est négativement reliée avec la valeur de l'entreprise de leur échantillon chinois.

Une récente étude a été menée pour le cas de 11 entreprises pétrolières cotées à la bourse de Karachi, sur une période allant de 2004 à 2010. Cette étude s'intéresse à la relation entre la gouvernance d'entreprise et la valeur des firmes. Parmi les principaux résultats de cette étude, l'assemblée générale annuelle, mesurée avec le nombre de réunions par année, a un impact positif et significatif sur la valeur d'une firme (Dar *et al.*, 2011).

2.1.3. La structure de la propriété de l'entreprise

Un autre mécanisme interne de gouvernance, qui peut constituer un moyen efficace de contrôle des dirigeants lorsque les mécanismes externes sont défectueux, est la structure de propriété de l'entreprise. Cela peut se traduire par (1) la concentration de la propriété ou bien par (2) le contrôle exercé par les créanciers. Ces moyens de contrôle sont particulièrement présents dans les pays où la législation ne protège pas assez les actionnaires minoritaires ce qui favorise la concentration de la propriété comme moyen alternatif de protection.

- (1) La concentration de la propriété, en tant que mécanisme, de gouvernance est beaucoup plus présente dans les pays où les systèmes légaux sont insuffisants pour protéger les intérêts des actionnaires. En effet, pour se prémunir contre l'opportunisme des dirigeants, certains actionnaires peuvent choisir de détenir des grandes parts dans l'entreprise leur permettant de siéger au conseil d'administration et d'avoir des parts de contrôle dans l'organisation.

La concentration de la propriété est l'un des moyens les plus importants pour inciter le dirigeant à agir dans l'intérêt des actionnaires (Stiglitz, 1985). Plus récemment, Boubakri *et al.* (2005) trouvent que la concentration de la propriété est un « mécanisme clef » de gouvernance d'entreprise (de contrôle) dans les pays où la protection des actionnaires minoritaires est inefficace.

L'actionnaire majoritaire génère certes des bénéfices, mais il peut également représenter une source de coûts. Son opportunisme vis-à-vis des actionnaires minoritaires est l'une des principales raisons qui incitent les pays à établir des restrictions concernant la détention d'actions. Selon La Porta *et al.* (1998), il y a des coûts liés à la concentration de la propriété comme les coûts d'agence dus aux conflits entre actionnaires majoritaires et actionnaires minoritaires ainsi que les bénéfices privés de contrôle pour l'actionnaire majoritaire.

D'un autre côté, dans les pays où le marché financier est peu développé et la protection des investisseurs est faible, la concentration de la propriété pourrait constituer un obstacle à tout effort d'amélioration de ces derniers (Boubakri *et al.*, 2005).

- (2) L'endettement d'une entreprise constitue un autre moyen de discipline des dirigeants et de diminution des coûts d'agence. Les créanciers peuvent avoir un rôle de surveillance similaire à celui des actionnaires majoritaires. En effet, ils peuvent constituer une part importante dans l'investissement d'une firme et, dans ce cas, ils ont autant de motivation pour surveiller le dirigeant que les actionnaires majoritaires (Shleifer et Vishny, 1997).

L'endettement constitue également une solution pour résoudre le problème des *free cash-flows* dont la gestion s'avère une source de conflits entre actionnaires et dirigeants (Jensen, 1986). Les *free cash-flows* correspondent aux flux de trésorerie (le montant des liquidités) disponibles après le paiement de toutes les dépenses d'exploitation. L'endettement est considéré comme un moyen de contrôle efficace dans la mesure où il oblige le dirigeant à allouer les *free cash-flows* au remboursement des créanciers.

2.1.4. La rémunération des dirigeants

La rémunération des dirigeants est considérée comme étant un autre moyen interne de gouvernance d'entreprise dans la mesure où elle peut être utilisée pour inciter les dirigeants à agir dans l'intérêt des actionnaires (Murphy, 1985). Ainsi, la motivation des dirigeants par le biais des primes de rendement par exemple pourrait permettre l'alignement des intérêts des actionnaires avec ceux des dirigeants. Aux Etats-Unis, dans les firmes cotées, ce mode de rémunération est très répandu afin de motiver les cadres-dirigeants. Cependant, Jensen et Murphy (1990) démontrent que la sensibilité de la rémunération des dirigeants par rapport à la performance de l'entreprise est très faible. Dans leur étude, pour 1000 USD de création de valeur, la rémunération du dirigeant n'augmente que de 3,25 USD. Ils trouvent que les incitations générées par la possibilité de détentions d'actions dans l'entreprise sont supérieures à celles liées à la rémunération. Ce mode d'incitation est réalisé à travers des formules d'actionnariat, c'est-à-dire, en rajoutant au contrat de rémunération du dirigeant des actions et des options sur actions.

La rémunération des dirigeants est un mécanisme de gouvernance interne qui pourrait être efficace. Cependant, une des limites de ce moyen de gouvernance se rapporte au fait que les résultats de la performance des dirigeants, mais également ceux de leurs échecs, sont susceptibles de se manifester très longtemps après leurs interventions. Les dirigeants

pourraient ainsi rechercher des investissements rentables à court terme afin d'augmenter leurs rémunérations au détriment d'autres investissements beaucoup plus rentables à long terme. De même, il pourrait y avoir d'excellents dirigeants sans qu'ils ne soient reconnus en tant que tels et que leur performance ne se verra qu'à long terme (Grossman et Hart, 1983).

2.2. Les mécanismes externes de gouvernance d'entreprise

Les mécanismes externes de gouvernance d'entreprise comprennent, d'un côté, le système légal et réglementaire (La Porta *et al.*, 1998) qui protège les droits des actionnaires de l'expropriation de la part des dirigeants et, d'un autre côté, les différents marchés qui disciplinent et/ou incitent les dirigeants. Nous trouvons principalement le marché de prise de contrôle (Grossman et Hart, 1980), le marché du travail (Fama, 1980) et le marché des biens et services (Hart, 1983 ; Harris et Raviv, 1991).

2.2.1. Le système légal et réglementaire

Le cadre légal constitue parmi les mécanismes de gouvernance les plus importants et les plus étudiés notamment dans les pays anglo-saxons (La Porta *et al.*, 1997 ; 1998 ; 1999 ; 2000 ; 2002). Dans ces pays, la propriété est généralement dispersée et le système légal constitue la meilleure solution pour limiter et contrôler les actions des dirigeants des firmes managériales.

Shleifer et Vishny (1997), par exemple, trouvent que la protection des actionnaires, notamment aux Etats Unis au sein des firmes managériales, est un moyen très efficace pour résoudre les problèmes d'agence. Cependant, les actionnaires majoritaires pourraient constituer une alternative efficace en l'absence de lois protectrices comme c'est le cas de la plupart des pays en développement et de certains pays développés. Un autre problème pourrait alors survenir qui est le problème de l'expropriation des actionnaires minoritaires par les actionnaires majoritaires. Ces relations varient selon le degré de protection légale duquel dépendent les entreprises en question.

Shleifer et Vishny (1997) se sont posés beaucoup de questions à l'issue de leur étude et notamment concernant les pays en développement. Dans certains de ces pays, la protection des investisseurs est quasi absente. Alors pourquoi, dans ces pays, on continue à avoir des

entreprises managériales qui se créent ? Selon Shleifer et Vishny (1997), ceci pourrait indiquer que le système légal et les règles de droit ne constituent pas l'unique solution pour les actionnaires minoritaires pour préserver leurs droits et se prémunir contre l'expropriation.

Gul et Qiu (2002) étudient 22 pays émergents, leur principal résultat est que plus les lois qui protègent les investisseurs sont renforcées moins il y a d'asymétrie de l'information, donc moins de conflits d'agence et ainsi une meilleure performance au sein des firmes.

2.2.2. Le marché de prise de contrôle

Le marché de prise de contrôle est l'un des mécanismes les plus radicaux employés pour contrôler et discipliner les dirigeants. Les prises de contrôle ont souvent été présentées comme étant l'un des mécanismes les plus puissants dont disposent les actionnaires pour limiter les pertes managériales. C'est un mécanisme de gouvernance important aux Etats-Unis. Selon Fama (1980), chaque firme est exposée à la compétition des autres firmes l'obligeant à assurer une surveillance efficace de ses dirigeants et de ses activités.

« Il existe des firmes avec des opportunités non exploitées pour réduire les coûts et augmenter les ventes et la rentabilité. De telles firmes sont candidates à l'acquisition par d'autres firmes qui ont de meilleurs dirigeants sachant réduire les coûts et réaligner les opérations de la firme » (Brealy et Myers, 1991, p. 823).

Au Royaume-Uni, le marché de contrôle est également très actif. Franks et Mayer (1996) étudient les prises de contrôle au Royaume-Uni et trouvent qu'elles sont suivies par de grands changements dans le conseil d'administration et dans la gestion. Short et Keasey (1999) trouvent que les dirigeants au Royaume-Uni sont moins aptes à se défendre que les dirigeants aux Etats-Unis, ces derniers ont plus de moyens anti-prises de contrôle.

Le marché de prises de contrôle est beaucoup moins actif dans les pays non-anglo-saxons comme l'Allemagne. La concentration de la propriété et la détention des entreprises majoritairement par les banques limitent les prises de contrôle. Plusieurs modèles théoriques considèrent que les prises de contrôle sont les conséquences du rôle disciplinaire du marché financier (Grossman et Hart, 1980 ; Jensen et Meckling, 1976). En effet, les prises de contrôle sont très fréquentes dans les pays anglo-saxons où les firmes

obtiennent la majorité de leurs financements sur les marchés financiers. Dans les pays où les entreprises limitent le recours au marché financier, les prises de contrôle sont beaucoup moins répandues.

Franks et Mayer (2001) affirment que les prises de contrôle peuvent cependant exister en Allemagne et qu'elles peuvent se manifester par la tentative d'acquérir des blocs d'actions détenus par un actionnaire dans une firme.

2.2.3. Le marché du travail et la réputation des dirigeants

Le marché du travail constitue une référence pour déterminer ce qu'une entreprise attend de son dirigeant. Le marché du travail a un rôle considérable qui est à la fois disciplinaire et incitatif. Sur ce marché, les dirigeants sont pénalisés en cas de mauvaise performance (Fama, 1980), soit en perdant leur position dans une entreprise donnée, soit en entachant leur réputation.

Le rôle principal du marché du travail constitue à évaluer les dirigeants, mais nous ne pouvons pas le réduire à cette simple fonction. Il fournit également une base de référence pour la détermination du montant de la rémunération des dirigeants ainsi que ses modalités. En évaluant les dirigeants, le marché du travail permet leur sélection basée sur leur capital spécifique, leur réputation et leur savoir-faire (Pigé, 1996).

La réputation des dirigeants est également un élément essentiel sur ce marché. Plusieurs chercheurs se sont intéressés à son rôle dans la prise de décisions. Il apparaît que les dirigeants ont tendance à prendre des décisions au profit de leurs employeurs actuels et que cela augmente la probabilité d'être sollicité par d'autres employeurs. Pendant la période de transition dans les pays de l'Est, parmi les phénomènes inattendus, le comportement actif des dirigeants des entreprises publiques dans le sens d'une restructuration. Labaronne (2002b) indique que la perspective d'une privatisation fait que les managers publics, soucieux de garder leur position dans l'entreprise après la privatisation, entreprennent des actions qui améliorent la performance de leur entreprise. En même temps, ils essaient de se forger une réputation sur le marché du travail en tant que bons managers. Ainsi, la réputation encourage les dirigeants à fournir davantage d'effort, cependant, selon Fama (1980) ou encore Holmstrom (1982), ils risquent d'être excessivement averses au risque.

La pertinence empirique de la réputation dépend précisément des récompenses du marché du travail. Ainsi, une attention particulière repose sur la tendance des cours des actions à refléter les informations. Dans le cas où les employeurs potentiels perçoivent une performance élevée des cours comme étant un signal de l'efficacité des dirigeants, ces derniers auront tendance à opérer dans une optique d'amélioration de la performance des cours boursiers afin d'obtenir une position prestigieuse sur le marché du travail (Fee et Hadlock, 2004).

2.2.4. Le marché des biens et services : la discipline par la concurrence

Un grand nombre de recherches théoriques considèrent que la concurrence sur le marché des biens et services est une force puissante et importante pour résoudre les problèmes d'agence entre les actionnaires et les dirigeants (Alchian, 1950 ; Stigler, 1964 ; Hart, 1983 ; Shleifer et Vishny, 1986 ; Schmidt, 1997).

Dans un environnement concurrentiel, le risque de faillite augmente, et les dirigeants vont fournir plus d'efforts afin de réduire les coûts d'agence et éviter de mettre en danger leur entreprise. Selon Hart (1983), lorsqu'il y a une concurrence sur le marché, il y a une possibilité de comparaison entre les dirigeants, ils sont alors motivés pour améliorer leurs performances. Ceci pourrait également concerner les entreprises publiques comme nous l'avons évoqué plus haut. En effet, Labaronne (2002b) affirme que, pendant la période de transition dans les pays de l'Est, les dirigeants d'entreprises publiques ont engagés des réformes craignant la concurrence des entreprises privatisées mais également en prévision de la privatisation de l'entreprise dans laquelle ils travaillent.

D'un autre côté, les dirigeants des firmes protégées de la concurrence et disposant de *free cash-flows*, tendent à en abuser. Par contre, les dirigeants des firmes exposées à la concurrence et à la compétition emploient les *free cash-flows*, mis à leur disposition, dans des projets rentables qui maximisent la valeur de la firme (Jagannathan et Srinivasan, 1999).

Fama (1980) trouve que la firme qui est exposée à la compétition des autres firmes est dans l'obligation d'entreprendre des stratégies pour une surveillance efficace de ses activités et de ses dirigeants. Ces derniers sont également disciplinés par le marché des biens et

services qui détermine quels sont les dirigeants les plus performants en tenant compte de leurs résultats sur ce marché.

Au final, les mécanismes internes et externes de gouvernance d'entreprise constituent un ensemble de moyens alternatifs de discipline des dirigeants et ce dans le but de les contrôler, de limiter leur opportunisme et de s'assurer qu'ils agissent dans l'intérêt des propriétaires et des différentes parties prenantes de la firme.

La plupart des études effectuées au sujet des mécanismes de gouvernance, de leur efficacité et de leur influence sur la performance des firmes affirment qu'aucun mécanisme de gouvernance ne peut assurer et garantir à lui seul les intérêts des actionnaires, la surveillance et la discipline des dirigeants. La littérature financière montre que chaque mécanisme de gouvernance a des limites et que l'intervention de plusieurs mécanismes à la fois est nécessaire. Lorsque l'un des mécanismes de gouvernance ne se révèle pas efficace, d'autres mécanismes entrent en action, soit pour remplacer un mécanisme inefficace, soit pour compléter un mécanisme insuffisant. Les moyens de contrôle peuvent se compléter ou se substituer.

Pour Fama (1980), par exemple, lorsque les mécanismes internes de gouvernance s'avèrent inefficaces, c'est le marché de prises de contrôle qui prend le relais. Les mécanismes internes non appropriés sont manifestés par la faible performance de la firme qui va signaler à d'autres équipes dirigeantes présentes sur le marché que la firme en question est une cible potentielle d'une prise de contrôle. Réciproquement, Morck *et al.* (1988) trouvent que les mécanismes de gouvernance internes sont des substituts efficaces du marché de prises de contrôle.

Januszewski *et al.* (2002) affirment que, pour le cas des firmes allemandes, la concentration de la propriété a un impact positif sur la performance des firmes et que cet effet est accentué lorsque la compétition sur le marché des biens et services est intense.

Une autre étude a été menée par Boubakri *et al.* (2005), elle concerne 209 firmes post-privatisées dans 39 pays émergents (25) et industrialisés (14), sur une période allant de 1980 à 2001 et mettant en relation protection des investisseurs, structure de propriété et performance des entreprises. Le résultat de Boubakri *et al.* (2005) indique que la

concentration de la propriété est positivement et significativement reliée à la performance de ces firmes (post-privatisées) et que cet effet est plus prononcé dans les pays ayant une protection inefficace des investisseurs.

Nous avons ainsi effectué le tour des principaux mécanismes de gouvernance qui pourraient limiter le pouvoir discrétionnaire des dirigeants et surveiller leurs actions afin qu'ils n'agissent pas à l'encontre des intérêts des propriétaires de l'entreprise. Plusieurs études ont longtemps cherché à connaître quel moyen de contrôle serait le plus adéquat. Aujourd'hui, on ne parle plus de mécanismes de gouvernance mais de systèmes de gouvernance, qui constituent une combinaison de plusieurs mécanismes.

Dès lors, des organismes prolifèrent, d'abord dans les pays développés, puis dans les pays en développement, ayant pour mission d'aider les entreprises à améliorer leurs systèmes de gouvernance en leur apportant des recommandations sous forme de « codes de bonnes pratiques de gouvernance » qui constituent un ensemble de préconisations à adopter par les entreprises.

Ces mêmes organismes suivent les entreprises afin de vérifier leur conformité à ces « bonnes pratiques » et leur attribuer une note ou un score de gouvernance qui donne un aperçu sur le système de gouvernance adopté au sein d'une firme. On parle alors de « bonne » ou de « mauvaise » gouvernance. Selon ces critères, une entreprise ayant une « bonne » gouvernance est celle qui adopte et adhère le plus aux recommandations et aux suggestions avancées par les codes de « bonnes pratiques ». Nous reviendrons plus amplement sur ce point lorsque nous parlerons de la mesure et de l'évaluation de la gouvernance dans le chapitre V du présent travail de recherche.

Les dirigeants, à leur tour, développent certaines stratégies afin de contourner ces contrôles, d'augmenter leur espaces discrétionnaires et de se protéger par rapport à un éventuel licenciement. Ainsi, l'asymétrie de l'information et la position stratégique des dirigeants au sein de l'entreprise leur permet à la fois de maintenir leur place dans l'entreprise et de s'approprier des rentes. Ce comportement opportuniste des dirigeants entre dans le cadre de la « théorie de l'enracinement » des dirigeants, qui, comme son nom l'indique, permet aux dirigeants d'implanter des racines au sein de l'entreprise afin que leur révocation et leur remplacement ne soient pas faciles et simples à mettre en place.

Jusque-là, pour définir la gouvernance nous avons exclusivement parlé du monde de l'entreprise, donc de la gouvernance privée, la raison est que c'est dans ce cadre là que le concept est né. Cependant, la relation entre le niveau de gouvernance et la performance des entreprises s'est avérée de moins en moins pertinente. D'autres paramètres, relatifs à l'environnement dans lequel les entreprises évoluent, auraient de l'influence sur leurs réussites ou leurs échecs. C'est principalement dans ces conditions que l'on a commencé à parler de gouvernance publique.

D'un autre côté, on s'est rendu compte que, dans le domaine public, des relations conflictuelles similaires à celle en entreprise peuvent exister (Banerjee, 1997). Comme le précise Charreaux (2004), d'une manière générale, la gouvernance est « *un système de régulation du jeu managérial* » entre mandataire et mandant, que l'on soit en entreprise ou au niveau de l'Etat. Dès lors, des études prolifèrent dans le but d'étudier la relation entre la gouvernance publique ou la gouvernance des Etats et la performance d'un pays, autrement dit, sur sa croissance économique, son niveau de développement, etc.

3. La gouvernance publique, gouvernance des Etats ou macro gouvernance

Dans la littérature, la gouvernance publique est un concept relativement récent par rapport à la gouvernance d'entreprise, de ce fait, il existe moins de travaux qui traitent de ce sujet. Néanmoins, depuis quelques années, de plus en plus de chercheurs y prêtent attention et se spécialisent même dans ce domaine.

La gouvernance publique, la gouvernance des Etats ou encore la macro gouvernance a le même objectif que la gouvernance d'entreprise, c'est-à-dire, résoudre les divergences d'intérêts entre mandataires et mandants, non plus entre actionnaires et dirigeants d'entreprise mais plutôt à l'échelle publique. Par analogie, la macro gouvernance vise à résoudre les conflits existants entre les élus (mandataires ou agents) et le peuple (mandant ou principal) par le contrôle et la surveillance de ceux qui détiennent le pouvoir. En effet, des problèmes d'agence naissent dès lors que les élus entreprennent des actions non conformes à l'intérêt général et recherchent leur propre intérêt (Labaronne, 2002a). Cette conception de la gouvernance s'intéresse strictement aux mécanismes démocratiques qui permettent de « gouverner les gouvernants ».

Ce sont les organisations internationales qui se sont le plus intéressées à la question de la gouvernance publique, la présentant, dans un premier temps, comme étant la « solution miracle » pour les pays en développement. La gouvernance publique a particulièrement intéressé la Banque Mondiale (1992, p. 3) qui la définit, dans un premier temps, comme étant « *la manière par laquelle le pouvoir est exercé dans la gestion des ressources économiques et sociales d'un pays au service du développement* ». Dans les premiers travaux de la Banque Mondiale concernant la question de la gouvernance, il n'était question que des dimensions économiques et sociales. Leur définition de la gouvernance ne comportait pas le volet politique. Pendant longtemps, la Banque Mondiale a évité de parler de démocratie et des affaires politiques des pays concernés par les aides. Cependant, avec l'interdépendance entre la gouvernance publique et la gouvernance privée, la Banque Mondiale s'est vue dans l'obligation d'intégrer la dimension politique dans ses actions et recommandations. En effet, après avoir longtemps négligé le phénomène politico-économique, lors de la première phase de la transition des pays de l'Est, la Banque Mondiale a fait des réformes politiques et de la lutte contre la corruption une priorité (Labaronne, 2002a).

Aujourd'hui, la Banque Mondiale définit la gouvernance publique comme étant « *le processus d'exercice de l'autorité au nom des citoyens* », ceci inclut le processus de sélection et de remplacement des responsables, de même que le processus de formulation, de la mise en œuvre et de suivi des politiques publiques.

L'approche de la Banque Mondiale quant à la gouvernance publique comporte trois dimensions d'analyse :

- (1) La première dimension correspond au processus de sélection, de contrôle et de remplacement des gouvernements. Et ce avec des institutions démocratiques, des avis des citoyens et une presse compétitive. Mais avec également une stabilité politique, moins de violence, de crime et de terrorisme.
- (2) La deuxième dimension est celle relative à la capacité à formuler et à mettre en place des politiques saines et solides et à assurer des services publics. Cette dimension peut être assurée avec une efficacité du gouvernement, une administration responsable et moins de charges réglementaires.

- (3) La troisième dimension correspond au respect des citoyens et de l'Etat envers les institutions qui gouvernent ainsi qu'au contrôle de la corruption.

L'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economiques) reste plus large sur le concept et évite de parler de politique qui pourtant constitue le cœur de la gouvernance des Etats. L'OCDE se contente des volets économique et juridique, des administrations et du service public. En parlant de la gouvernance publique, le « comité d'aide au développement » de l'OCDE la définit comme étant « *l'utilisation de l'autorité politique et l'exercice du contrôle en rapport avec la gestion des ressources d'une société en vue du développement économique et social* ».

Pour l'OCDE (2004b, p. 61-62) la gouvernance publique se traduit à travers les quatre points suivants :

- La modernisation du gouvernement : il faut trouver « *la meilleure façon d'introduire des changements durables dans les comportements et les attitudes* ».
- Le rétablissement et le maintien de la confiance dans l'administration publique à travers « *des consultations systématiques et efficaces des parties prenantes au processus d'élaboration des politiques des pouvoirs publics* ».
- Une meilleure exploitation de l'administration en ligne : « *les TIC créent de nouvelles opportunités pour améliorer les relations entre l'administration et les citoyens, réduire les barrières administratives et améliorer l'efficacité des services publics* ».
- L'amélioration des cadres juridique et institutionnel destinés aux marchés. L'Etat doit délimiter le cadre dans lequel opèrent les marchés avec des réglementations de qualité et des mécanismes de gouvernance institutionnels. L'objectif est d'exercer une influence dominante sur l'émergence et le fonctionnement de marchés efficaces, ce qui stimule la compétitivité tant au niveau national que local.

L'ONU (Organisation des Nations Unies) ne propose pas de définition explicite de la gouvernance, mais compose plutôt une définition à partir de celles avancées par d'autres institutions internationales. Pour l'ONU, la gouvernance est la capacité de l'Etat à servir les intérêts des citoyens, à gérer les fonctions et les ressources publiques mais il s'agit

également de la façon d'exercer l'autorité, à l'instar de la définition de la Commission Européenne (2003). La gouvernance est ainsi présentée comme étant les traditions et les institutions par lesquelles l'autorité est exercée dans un pays. Le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement) fut parmi les premières institutions internationales à parler de gouvernance démocratique, intégrant ainsi, d'emblée, la dimension politique au cœur de sa définition.

D'un autre côté, et en se basant sur la définition de la Banque Mondiale, pour l'ONU la gouvernance constitue le processus par lequel ceux qui détiennent le pouvoir sont choisis, surveillés (contrôlés) et remplacés. La gouvernance se rapporte à la capacité d'un gouvernement à mettre en place des politiques saines pour gérer efficacement les ressources. Enfin, la gouvernance concerne le respect de l'Etat et des citoyens des institutions qui régissent les interactions économiques et sociales.

La *Commission on Global Governance* (CGG), créée en 1992, a également avancé une définition de la gouvernance. Dans son rapport *our global neighbourhood*, la CGG (1995) indique que la « gouvernance globale » constitue l'ensemble des moyens avec lesquels les individus et les institutions, publiques et privées, gèrent leurs affaires communes. C'est un processus continu à travers lequel les différents intérêts peuvent être conciliés dans un cadre de coopération. Cela inclut les institutions formelles qui assurent les respects des règles ainsi que les arrangements informels que les personnes et les institutions ont acceptés comme étant dans leur intérêt.

Les études s'intéressant au rôle que joue la gouvernance publique dans le processus de développement des pays ne font pas la distinction, comme c'est le cas pour la gouvernance d'entreprise, entre les mécanismes internes de gouvernance et les mécanismes externes. Cependant, par analogie, nous pouvons essayer de déterminer quels sont les mécanismes de contrôle internes et externes de la gouvernance publique.

En ce qui concerne les moyens de contrôle internes au sein d'un pays, la démocratie, se traduisant dans sa forme la plus concrète par le vote du peuple, constitue parmi les mécanismes de contrôle et de révocation des élus les plus efficaces. La Constitution, dans un pays, fait également partie des institutions et des mécanismes de gouvernance publique.

Le contrôle externe, dans la gouvernance publique, se manifeste principalement par la pression internationale (la mondialisation) ainsi que celle des marchés qui exigent la transparence des contrats et des transactions, le respect des règles de droit et l'application des règles dans tous les échanges.

Nous remarquons ici que les marchés jouent un rôle déterminant aussi bien dans le contrôle des dirigeants politiques que dans celui des dirigeants en entreprise. Les marchés politique et économique constituent ainsi des moyens de discipline faisant partie à la fois des mécanismes de gouvernance d'entreprise comme de ceux de la gouvernance publique.

Comme pour la gouvernance d'entreprise, les dirigeants (élus au pouvoir) mettent en place des stratégies de contournement de ces contrôles. Au sein des entreprises, il s'agit, comme nous l'avons vu, de la « théorie de l'enracinement ». Cette stratégie correspond, dans le cadre de la gouvernance publique, à la théorie des « clans » que nous allons développer dans ce travail de recherche. Il s'agit, pour ceux qui sont au pouvoir, de constituer un clan autour des postes clefs du pays afin de s'approprier des rentes, de se maintenir au pouvoir et de se protéger contre toute tentative de déstabilisation. Le trucage des votes constitue parmi les manœuvres les plus répandues pour se maintenir au pouvoir.

A l'instar de ce qui vient d'être présenté en termes de définitions dans la littérature, nous constatons une certaine ambiguïté dans les définitions et notamment celles avancées par les institutions internationales. En effet, il existe une confusion entre la définition de la gouvernance, d'un côté, et les objectifs de celle-ci, d'un autre côté. A titre d'exemple, la Banque Mondiale affirme que la gouvernance c'est la « *capacité à formuler et à mettre en place des politiques saines et à assurer des services publics* ». Ici, nous nous posons la question de savoir si, pour la Banque Mondiale, la gouvernance c'est la capacité à mettre en place des politiques saines ou bien ceci constitue l'objectif de la gouvernance.

Toutefois, l'approche de la Banque Mondiale quant à la gouvernance demeure la plus proche de notre propre définition de la gouvernance puisqu'elle renferme cette dimension disciplinaire qui constitue l'élément central de notre positionnement. En effet, parmi les trois volets de la définition de la Banque Mondiale, la dimension « processus de sélection, de contrôle et de remplacement des gouvernements » renvoie aux mécanismes de contrôle et de révocation des dirigeants.

D'une manière générale, dans notre travail de recherche, la gouvernance se rapporte aux moyens et aux mécanismes, formels et informels, qui permettent de limiter le pouvoir des dirigeants, qu'ils soient en entreprise ou bien en politique, de les surveiller et de les inciter à agir dans l'intérêt de ceux qui leur ont délégué le pouvoir. Notre approche de la gouvernance relie indissociablement les institutions économiques aux institutions politiques.

4. Synthèse du chapitre I

Lorsque le concept de gouvernance a émergé il y a une trentaine d'années, c'était principalement la littérature financière qui s'intéressait au sujet. Ceci est plutôt logique puisque le concept de gouvernance, comme nous l'avons vu dans le présent chapitre, est né de la théorie de l'agence au sein des entreprises managériales. La gouvernance traite alors les problèmes conflictuels naissant de la séparation entre la fonction de propriété et la fonction de décision dans ces firmes. Le concept de gouvernance a été, par la suite, étendu à toute relation de type contractuel entre mandataires et mandants. Aujourd'hui, le concept de gouvernance est un concept pluridisciplinaire.

Plusieurs théories ont été mobilisées pour constituer notre cadre conceptuel. Nous avons retenu la définition restrictive de la gouvernance qui se limite à la fonction disciplinaire de la gouvernance en suivant Jensen et Meckling (1976), les fondateurs de la théorie de l'agence. De même, nous avons inscrit notre définition dans le cadre de la théorie néo-institutionnelle de North (1990).

Nous avons présenté notre définition de la gouvernance publique et privée. Le dirigeant, qu'il soit politique ou en entreprise, constitue le point central de la théorie de la gouvernance, les mécanismes ou les institutions de gouvernance étant les moyens de les surveiller et de les contrôler afin qu'ils agissent dans l'intérêt des propriétaires (gouvernance privée) ou de la population (gouvernance publique).

Beaucoup de chercheurs ont parlé du rôle de la politique dans la gouvernance d'entreprise, Roe (1994) entre autres. La plupart des études établissant ce lien, se limitent à l'existence (ou non) de cette relation. Plus récemment, Oman (2003), Carruthers (2007), Benz et Frey (2007) ou encore Labaronne et Ben Abdelkader (2008) se sont intéressés à cette relation, toutefois, c'est Charreaux (1996) qui est à l'origine du terme « Systèmes Nationaux de Gouvernance » regroupant explicitement la théorie micro (entreprise) et la théorie macro (Etat) de la gouvernance.

En effet, dans son analyse, Charreaux (2004) définit la gouvernance en partant de l'origine de ce concept, c'est-à-dire, la gouvernance de l'entreprise. Il explique que pour mieux comprendre le phénomène, ce dernier doit être étudié dans son contexte institutionnel.

Autrement dit, il faut prendre en considération les cadres juridique et politique des pays dans lesquels évoluent les entreprises. Charreaux (2004) parle alors de Systèmes Nationaux de Gouvernance (SNG) spécifiques à chaque pays.

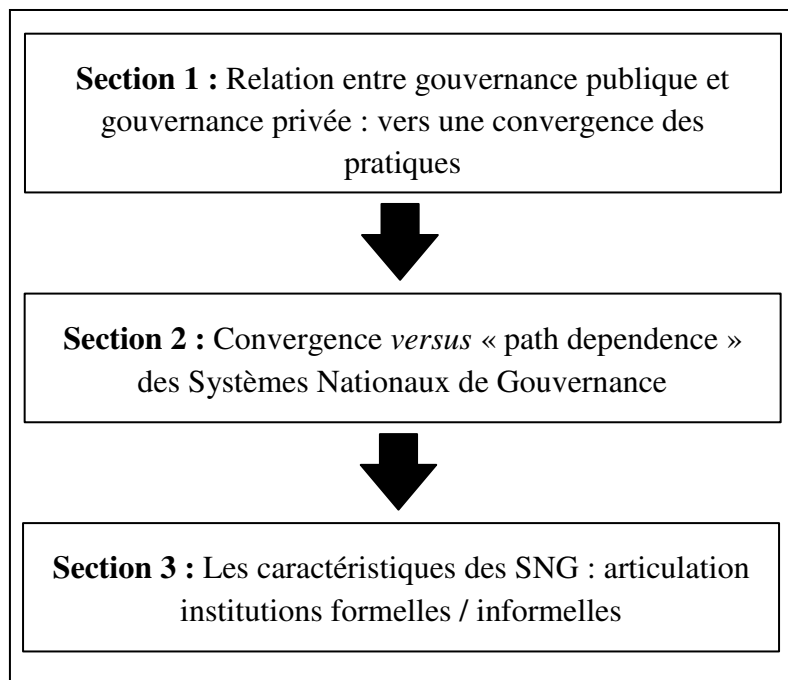
Charreaux (2004) affirme implicitement qu'au sein d'un même pays, les pratiques de la gouvernance d'entreprise et celles de la gouvernance publique convergent vers une même logique interne de fonctionnement. Cet auteur passe directement de la gouvernance privée aux SNG, en expliquant qu'il y a une interaction entre les entreprises et l'environnement qui les entoure. D'autres chercheurs, à l'instar d'Oman (2003), rejoint plus tard par Benz et Frey (2007), indiquent explicitement la convergence des pratiques de gouvernance publique et de gouvernance privée dans un même pays.

Dans le chapitre II, qui suit, nous allons analyser cette relation en nous focalisant sur les caractéristiques des SNG en vue d'établir, théoriquement, le lien entre la gouvernance publique et la gouvernance privée. En effet, un des objectifs de ce travail de recherche consiste à démontrer qu'il existe une interrelation entre les deux types de gouvernance dans un même pays, pour arriver à parler de SNG et d'essayer de définir les différentes structures de gouvernance existantes.

Chapitre II

Convergence entre pratiques de gouvernance publique et privée : les Systèmes Nationaux de Gouvernance

Figure 5 : Structure générale du Chapitre II



Notre conception de la gouvernance, qu'elle soit publique ou privée, est née d'une même réflexion et d'une même théorie, la théorie de l'agence. D'un autre côté, nous avons inscrit notre définition dans le cadre plus large de la théorie néo-institutionnelle de Douglass C. North.

Nous sommes partis d'une même définition pour faire, par la suite, la distinction entre la gouvernance publique et la gouvernance d'entreprise. Rappelons ici que, dans notre travail de recherche, la gouvernance comprend les mécanismes organisationnels et institutionnels qui délimitent les pouvoirs des dirigeants, qu'ils soient managériaux ou politiques, c'est-à-dire, qui gouvernent leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire (Charreaux, 1997). Ainsi, que l'ont soit dans le cadre de la gouvernance publique ou de la gouvernance privée, il s'agit de contrôler et de limiter l'opportunisme des dirigeants.

Par ailleurs, la littérature économique et financière supporte une perpétuelle interaction entre la sphère économique et la sphère publique ou politique (Stiglitz, 2002). Pour Carruthers (2007), bien que les institutions appartenant au champ politique et celles du champ économique soient différentes elles co-évoluent et se co-affectent. Les changements institutionnels et les évolutions dans une sphère s'inspirent largement des mêmes logiques de fonctionnement de l'autre sphère.

Nous pensons, à l'instar d'Oman (2003), de Carruthers (2007), de Benz et Frey (2007) ou encore de Labaronne et Ben Abdelkader (2008), que la gouvernance publique et la gouvernance privée sont interdépendantes. Et, qu'au-delà de cette interdépendance, elles peuvent s'influencer mutuellement en termes de pratiques. Les mécanismes de contrôle mis en place, aussi bien dans la sphère publique que dans la sphère privée, pourraient être de mêmes natures dans un pays donné, suivre la même logique de fonctionnement et converger ainsi vers une même « façon de faire ». Dans le même sens que l'interaction entre la sphère publique et privée, nous pensons que les institutions de la gouvernance publique et privée pourraient être inter-reliées.

Dans ce chapitre, nous essayons de comprendre l'articulation gouvernance publique / gouvernance privée et les possibilités d'interaction entre les deux champs de gouvernance. Nous allons tenter de voir si, pour un même pays, les pratiques en vigueur dans la gouvernance publique et celles de la gouvernance privée sont de même nature (ou non).

Nous pourrions alors parler, pour un pays donné ou une région donnée, de gouvernance globale ou de SNG avec des caractéristiques bien spécifiques. Et qu'au-delà de la « simple » qualification classique pays développés / pays en développement, nous pourrions les différencier selon leurs profils de gouvernance.

1. Relation entre la gouvernance publique et la gouvernance privée : vers une convergence des pratiques

Plusieurs recherches se sont intéressées à la relation entre le champ économique et le champ politique et il s'avère que les institutions de ces deux sphères peuvent être complémentaires, mais peuvent également constituer des blocages les unes pour les autres (North, 1990 ; Carruthers, 2007).

North (1990) affirme que ce sont les institutions politiques qui définissent et renforcent les règles et les institutions économiques formelles. Pour North (1990, p. 52), il y a un ordre hiérarchique dans les institutions, « *les règles vont du politique aux droits de propriétés aux contrats individuels* ». North (1990) conçoit les institutions en « entonnoir », selon sa logique, les institutions politiques influencent les institutions économiques, qui à leur tour, influencent la croissance économique. Pour Carruthers (2007), North (1990) limite le rôle des institutions à la simple fonction de contrainte et passe ainsi à côté d'autres liens qui pourraient exister entre les institutions politiques et économiques.

Dans ce travail de recherche, nous nous intéressons à des institutions bien spécifiques de ces deux sphères, ce sont les institutions de gouvernance publique et privée. Nous rappelons que notre définition de la gouvernance s'inscrit dans le cadre de la théorie de North (1990) et que les institutions de gouvernance que nous retenons constituent un cas particulier de son approche. Ainsi, nous pensons qu'une relation existe entre les institutions de gouvernance publique et les institutions de gouvernance privée. Cependant, ce que nous essayerons de démontrer c'est qu'il s'agit plutôt d'une dynamique entre les institutions politiques et économiques que d'une influence à sens unique et que les règles de chaque sphère ne sont pas strictement distinctes.

L'étude de la relation entre la gouvernance publique et la gouvernance privée commence à occuper une place relativement importante parmi les recherches récentes. L'intérêt est

principalement porté sur quelles institutions pourraient ou devraient inspirer les autres et, selon les contextes, les résultats des études changent. Pour Benz et Frey (2007) ou encore Eichenberg et Schelker (2007), c'est la gouvernance privée qui devrait s'inspirer de la gouvernance publique. En ce qui concerne ces études, il s'agit plutôt de pays développés, où la gouvernance publique est basée sur des institutions démocratiques et le respect de l'Etat de droit. Nous comprenons ainsi pourquoi ces auteurs préconisent que la gouvernance d'entreprise devrait emprunter les moyens de surveillance et de contrôle de la gouvernance publique. A l'opposé, pour Michalet et Sereni (2006), c'est la gouvernance publique qui devrait profiter des changements de la gouvernance d'entreprise pour s'améliorer. Dans ce cas, il s'agit de pays en développement qui peinent à mettre en place des institutions démocratiques et notamment à faire appliquer les règles. C'est pourquoi Michalet et Sereni (2006) pensent que les changements devraient provenir de la gouvernance d'entreprise, sous la pression des marchés internationaux et de la demande de plus de transparence et de respect des contrats, ce qui va conduire, progressivement, au changement des institutions publiques.

Cependant, ce qui a été le moins étudié c'est la nature même de ces institutions de gouvernance et leurs modes de fonctionnement interne. Nous nous demandons alors, dans ce sens, et au-delà de cette relation et de cette interdépendance, si ces deux structures de contrôle s'influencent mutuellement et évoluent de la même manière au sein d'un pays donné.

Banerjee (1997) a été parmi les premiers à établir un lien entre le fonctionnement de la gouvernance publique et celui de la gouvernance privée. Dans son travail, en recherchant la cause du phénomène de la corruption, Banerjee (1997) indique l'existence de problèmes d'agence, les mêmes que ceux en entreprise, mais au sein des Etats et démontre que ces problèmes d'agence sont aggravés par les faibles niveaux de développement.

Dans le même sens, dans son étude sur la privatisation dans les pays de l'Est, Labaronne (2002a) indique que l'activité politique, au même titre que l'activité économique au sein d'une entreprise, peut être considérée comme étant une délégation de pouvoir de nature décisionnelle dans le cadre de la théorie de l'agence de Jensen et Meckling (1976). La relation d'agence étant entre mandant ou principal (le peuple) et mandataires ou agents (les élus du peuple).

Pour Oman (2003), l'interaction entre les institutions de gouvernance publique et celles de la gouvernance privée est reflétée au moins de trois façons :

- La première est constatée à travers le rôle central que jouent les institutions judiciaires et réglementaires (institutions de la gouvernance publique) dans la gouvernance privée.
- La deuxième se reflète à travers le pouvoir exercé par les « cartels de distribution », à la fois dans la sphère économique et politique, dans les pays en développement.
- Et la troisième se voit à travers le problème d'application des règles.

Comme pour toute organisation basée sur la relation mandataire / mandant, des conflits d'agence, inducteurs de coûts d'agence, peuvent exister. L'Etat ne fait pas exception. Les mécanismes de gouvernance publique constituent le moyen de résoudre ces conflits. Les mêmes structures de contrôle dans les firmes peuvent alors se trouver dans le cadre de la gouvernance publique pour contrôler les fonctions publiques et politiques des gouvernements. Apreda (2005) avance une liste qui met en évidence les principales structures de contrôle de la gouvernance publique ainsi que celles de la gouvernance privée, présentée dans le **tableau 1**, ci-dessous.

Tableau 1 : Analogie entre la gouvernance publique et la gouvernance privée

Gouvernance publique	Gouvernance privée
<ul style="list-style-type: none"> • Partis politiques • Comités d'actions politiques • Groupes civiques • Organisations à but lucratif • Public Monitoring Firms (PMFs) • Associations, syndicats, journalistes, églises • Autres organisations à but non lucratif • Organisations mondiales (OCDE, FMI, ONU, Banque Mondiale) 	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigeants indépendants (conseils d'administration, etc.) • Comptables et avocats • Les banques d'investissement • Corporate Monitoring Firms (CMFs) • Régulateurs publics • Organisations d'autorégulation • Agences de rating, analystes et journalistes • Organisations mondiales (OCDE, FMI, ONU, Banque Mondiale)

Source : Apreda (2005, p. 13)

L'analogie pourrait être également constatée dans le classement interne / externe des mécanismes de gouvernance. En effet, comme nous l'avons vu dans le chapitre I, certaines

institutions de gouvernance peuvent assurer le rôle de la surveillance, à la fois, dans le cadre de la gouvernance publique et celui de la gouvernance privée, notamment les marchés et les pressions extérieures avec la mondialisation et l'ouverture des pays. Ces institutions de contrôle font partie des mécanismes externes de la gouvernance publique et privée.

Une illustration récente, très intéressante, pourrait être également effectuée du lien étroit qui existe entre les institutions de gouvernance publique et celles de la gouvernance privée, à partir du dernier code de « bonnes pratiques de gouvernance », produit par la Commission Nationale de Gouvernance d'Entreprise au Maroc en mars 2012, ainsi que la nouvelle Constitution marocaine, réactualisée peu de temps avant, en 2011. Cette illustration constitue un argument supplémentaire en faveur de la thèse de la concordance des modes de fonctionnement des deux types d'institutions de gouvernance, publique et privée, ainsi que de leurs influences mutuelles.

En effet, d'un côté, nous observons que les recommandations et dispositions formulées dans les deux dispositifs sont similaires. Dans le cadre de la gouvernance d'entreprise, c'est l'« Organe de Gouvernance » qui assure le rôle de surveillance et de contrôle des dirigeants au sein des entreprises. Le Parlement est chargé de surveiller et de contrôler les actions du gouvernement. Le rôle de ces deux institutions de gouvernance, en se référant respectivement à la Constitution et au code de « bonnes pratiques », sont similaires. Le devoir de transparence et de reddition des comptes est aussi bien imposé aux dirigeants des entreprises qu'aux responsables politiques et aux institutions publiques.

D'un autre côté, les mécanismes de gouvernance et de surveillance avancés dans la Constitutions renvoient à à ceux du code de « bonnes pratiques » et *vice versa*. En effet, nous remarquons que, par exemple, le conseil de la concurrence, qui est une institution publique chargée d'assurer la transparence sur le marché et la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles dans le cadre de la gouvernance d'entreprise est elle-même soumise au contrôle du Parlement, institution de gouvernance publique.

Afin d'aller plus loin dans cette analyse, au-delà de la simple analogie entre les mécanismes de la gouvernance publique et ceux de la gouvernance privée, nous souhaitons savoir si ces mécanismes sont inter-reliés au sein d'un même pays. Selon Meisel (2004), la

qualité de la gouvernance d'entreprise et celle de la gouvernance publique sont interdépendantes. La réussite de l'une dépend de la réussite de l'autre.

En effet, pour améliorer les institutions de la gouvernance publique, des moyens économiques et financiers sont nécessaires pour y parvenir. La création de richesses et de ressources dans l'économie est alors indispensable, et cela requiert de bonnes institutions de gouvernance privée afin d'inciter à l'investissement, ce qui fera fonctionner l'économie et ainsi améliorer la croissance. Tout cela nécessite un cadre réglementaire, une sécurité des contrats et une protection des droits de propriété des investisseurs afin de trouver la confiance nécessaire pour attirer les capitaux et garantir une redistribution équitable des richesses, de bonnes institutions de gouvernance publique sont ainsi primordiales.

Pour l'ONU, une « bonne gouvernance » publique sous-entend une « bonne gouvernance » privée. Les principes qui constituent les fondements de la gouvernance publique s'appliquent également à la gouvernance d'entreprise. En d'autres termes, pour être stable et développé, un pays aurait besoin de principes de gouvernance publique de la même manière qu'une entreprise a besoin de ces mêmes principes pour se développer (United Nations, 2007).

Dans une étude qui traite du rôle de la protection légale des petits investisseurs dans la résolution des problèmes d'agence entre actionnaires et dirigeants, Shleifer et Vishny (1997) se posaient déjà la question de savoir si les forces économiques et politiques, dans un pays, auraient une influence sur la gouvernance d'entreprise. Autrement dit, si les institutions de gouvernance publique et privée seraient reliées et si les dynamiques politiques pourraient avoir une influence sur la gouvernance d'entreprise. En effet, selon Shleifer et Vishny (1997, p. 738), « *les mécanismes de gouvernance d'entreprise sont des institutions économiques et juridiques qui peuvent être modifiés par le processus politique* ».

Pour donner une définition de la gouvernance d'entreprise, Oman (2003) affirme que l'amélioration de la gouvernance d'entreprise ne peut pas être considérée hors de son contexte. En évoquant le « contexte », Oman (2003) parle des spécificités des institutions de gouvernance publique, y compris les marchés, le climat politique, le niveau des libertés, etc. Les politiciens devraient prêter une attention particulière aux moyens à mobiliser pour

assurer une « bonne gouvernance » politique, à défaut, les efforts fournis pour améliorer la gouvernance d'entreprise peuvent s'avérer inefficaces (Oman, 2003). Ainsi, une « bonne gouvernance » d'entreprise requiert une « bonne gouvernance » politique et inversement. Le développement d'un pays dépend des deux types d'institutions.

Certains pays sont l'illustration parfaite de cette situation. A titre d'exemple, la Tunisie est un pays qui, depuis plusieurs années atteint les 5 % de croissance économique sans pour autant pouvoir déclencher son décollage vers le développement. Ainsi, le développement économique, s'il n'est pas soutenu et accompagné de changements des institutions politiques (gouvernance publique), il y a peu de chance que les efforts en matière d'économie et d'amélioration des institutions de gouvernance d'entreprise du pays (les codes de bonnes pratiques, les missions d'audit et de conseil, l'adoption des normes ISO,...) réussissent et donnent un résultat à long terme. Selon certains experts, la Tunisie pourrait avoir 2 à 3 points de croissance supplémentaires avec une meilleure gouvernance publique. De plus, ces 5 % de richesses créées ne sont pas exploitées efficacement.

Dans le même sens, l'évolution des définitions du concept de gouvernance données par les institutions internationales comme la Banque Mondiale, le PNUD ou la Commission Européenne constitue une preuve supplémentaire de la convergence entre les institutions de la gouvernance publique et celles de la gouvernance privée.

A titre d'exemple, dans les premières définitions de la gouvernance avancées par la Banque Mondiale, il était uniquement question du champ économique et de l'organisation administrative et cela se voyait jusque dans ses actions et ses allocations des aides qui concernaient uniquement l'amélioration de la gouvernance d'entreprise. Aucun projet ne s'intéressait au fonctionnement de la politique des pays objets de leurs programmes.

Par la suite, la Banque Mondiale a compris que, pour aider un pays à se développer, elle ne pouvait plus proposer son aide uniquement pour l'amélioration des pratiques de la gouvernance privée. Il fallait également se tourner vers les problèmes de la gouvernance publique. Depuis le premier rapport de la Banque Mondiale (1992) et pendant une longue période, cette institution évitait de parler de démocratie et de problèmes politiques. Cependant, il s'est avéré que le développement est un tout et que la stabilisation macroéconomique ne suffit pas au développement d'un pays.

En effet, selon Santiso (2001, p. 92), la Banque Mondiale reconnaît que « *la bonne gouvernance doit inclure la politique en son centre, et en particulier la qualité des méthodes de gouvernement et la nature des régimes politiques* ».

D'un autre côté, le PNUD (2002a, p. 61) affirme que « *pour tenir la promesse d'une gouvernance démocratique au XXI^e siècle, on ne peut pas se contenter d'améliorer le fonctionnement des institutions de l'Etat. Il faut également tenir compte du fait que l'intégration de l'économie mondiale est en train de remodeler l'environnement dans lequel les institutions d'Etat opèrent, souvent en changeant radicalement ce que signifie pour les individus avoir son mot à dire dans la façon dont ils sont gouvernés* ».

Les pays ont donc besoin de développer une gouvernance démocratique en même temps que de construire des institutions d'une économie de marché. « *Sans un système de marché qui fonctionne, le processus de gouvernance démocratique ne peut être consolidé. De même, sans un processus démocratique, les réformes institutionnelles sont peu susceptibles de réussir* » (Sullivan, 2003, p. 1).

Selon North *et al.* (2009), le développement économique et le développement politique vont de pair. Dans le **tableau 2**, qui suit, ces auteurs comparent, pour les 30 pays les plus riches, le niveau de développement économique, mesuré par le revenu par habitant, avec le niveau de développement politique selon le classement de *Polity IV Project* qui mesure le niveau de démocratie des pays (participation politique, compétition politique et contraintes sur le pouvoir exécutif).

A l'exception de Singapour, de la France ainsi que des pays qui soutirent leurs revenus du pétrole (Qatar, Emirats Arabes Unis, Koweït et Brunei), il existe une très forte corrélation entre le niveau de démocratie et le niveau du revenu par habitant.

Tableau 2 : Revenus par habitant (2000) et classement Polity IV des trente pays les plus riches

Rang	Pays	Revenu par habitant, 2000	Classement Polity IV	Pétrole
1	Luxembourg	48.217	-	
2	Bermudes	35.607	-	
3	Etats-Unis	34.365	1	
4	Norvège	33.092	1	
5	Qatar	32.261	156	Pétrole
6	Emirats Arabes Unis	32.182	141	Pétrole
7	Singapour	29.434	109	
8	Suisse	28.831	1	
9	Pays-Bas	26.293	1	
10	Danemark	26.042	1	
11	Autriche	25.623	1	
12	Suède	25.232	1	
13	Koweït	25.135	135	Pétrole
14	Hong-Kong	25.023	-	
15	Irlande	24.948	1	
16	Australie	24.915	1	
17	Royaume-Uni	24.666	1	
18	Canada	24.616	1	
19	Islande	24.339	1	
20	Brunei	24.308	-	Pétrole
21	Macao	24.224	-	
22	Allemagne	24.077	1	
23	Japon	23.971	1	
24	France	23.672	33	
25	Belgique	23.524	1	
26	Italie	22.487	1	
27	Israël	22.237	1	
28	Finlande	21.302	1	
29	Porto Rico	21.211	-	
30	Nouvelle- Zélande	20.423	1	

Source : North *et al.* (2009, p. 4)

Selon Oman (2003), dans les pays en développement, caractérisés par des systèmes basés sur les relations interpersonnelles, l'importance des « cartels » qui s'accaparent les rentes ainsi que leur captation des réglementations renforcent la certitude et la conviction qu'une « bonne gouvernance » d'entreprise nécessite de « bonnes institutions » de gouvernance publique et *vice versa*.

Alors, est-ce qu'il faut que la gouvernance d'entreprise emprunte les pratiques de la gouvernance publique pour s'améliorer, comme le préconisent Frey et Benz (2005), Eichenberg et Schelker (2007) ou encore Benz et Frey (2007) ? Ou bien faut-il que les pratiques qui se sont avérées efficaces dans la gouvernance d'entreprise soient transplantées dans la gouvernance des Etats, comme le suggèrent Michalet et Sereni (2006) ?

1.1. Comment la gouvernance privée peut-elle apprendre de la gouvernance publique ?

Frey et Benz (2005, p. 393) reconnaissent que leur idée qui consiste à transférer des pratiques de la gouvernance publique vers la gouvernance privée peut sembler en contraste avec la modernité. En effet, la nouvelle gestion publique préconise que le secteur public devrait emprunter les nouvelles pratiques utilisées au sein des entreprises. Selon ces auteurs, *« l'apprentissage peut aller dans une direction fructueuse inverse ; la gouvernance privée peut apprendre de la gouvernance publique »*.

Frey et Benz (2005) trouvent que les pratiques de la gouvernance publique nous enseignent que, par exemple, les politiciens, les fonctionnaires et les juges perçoivent des salaires fixes, indépendants de leurs performances, puisque ces personnes occupent des postes clés et mettent en place les réglementations et ne devraient donc pas être incités à procéder à des manipulations en leur faveur (Frey, 2003). Pour la gouvernance privée, c'est le contraire qui se produit, les dirigeants sont rémunérés, en partie, selon leurs performances, et ils ont la possibilité (et l'incitation) de manipuler, en leur faveur, les critères d'évaluation de leurs rendements (Osterloh et Frey, 2004).

La rémunération des dirigeants, en tant que mécanisme de gouvernance d'entreprise, pourrait alors emprunter à la gouvernance publique l'idée des salaires fixes, indépendants de la performance et des résultats. Dans ce cas, les dirigeants des entreprises ne seraient pas incités par la recherche de la performance à court terme pour augmenter leurs revenus.

D'autres mécanismes de la gouvernance publique pourraient inspirer les méthodes de contrôle en entreprise. Plus généralement, Benz et Frey (2007) affirment que la

gouvernance d'entreprise peut être améliorée en intégrant quatre aspects de la gouvernance publique :

- (1) Comme nous l'avons précisé plus haut, il faut revenir aux revenus fixes des dirigeants en entreprise, comme c'est la pratique dans le secteur public et ne plus les rémunérer selon leur performance. En effet, certaines études trouvent qu'il n'y a pas de relation entre la performance et la rémunération, les entreprises dont les dirigeants sont les mieux payés, ne sont pas forcément celles qui ont les meilleures performances.
- (2) Il faut partager le pouvoir, au sein des entreprises, selon l'idée de base de la démocratie. Les personnes qui occupent des postes de pouvoir tendent à vouloir élargir leur espace discrétionnaire. Dans le cadre de la gouvernance publique, depuis des siècles on a cherché à remédier au problème d'accumulation du pouvoir par sa division. Cette règle n'est pas toujours appliquée en gouvernance d'entreprise. En effet, dans la plupart des entreprises des pays en développement mais également aux Etats Unis, en France ou encore en Suisse, le président du conseil d'administration est souvent lui-même le PDG de l'entreprise, qu'il est censé contrôler (Benz et Frey, 2007). De même pour les auditeurs externes, ils sont souvent choisis par le conseil d'administration qu'ils sont censés contrôler.
- (3) Il faut également appliquer, dans les entreprises, les règles de succession établies dans le cadre de la gouvernance publique. Cela se traduirait par une durée limitée à la tête de l'entreprise, par un nombre restreint de mandats ainsi qu'une rotation au pouvoir. Cette pratique permet de diviser les pouvoirs mais également elle va être source de nouvelles idées du fait de renouveler les personnes au pouvoir.
- (4) Enfin, il faut permettre une compétition institutionnalisée, à l'image des élections. Il est vrai que le système de vote existe au sein des grandes entreprises, les actionnaires peuvent élire les membres du conseil d'administration qui, à son tour, élit le dirigeant. Cependant, dans la majorité des cas, il y a une seule personne à élire à la tête du conseil d'administration et ils n'ont même pas le choix du dirigeant. Il faut ainsi, dans le but de se rapprocher des principes appliqués dans la gouvernance publique, mettre en place le principe de *one-share one-vote*, afin que

les actionnaires aient des droits de vote proportionnels à leurs parts dans l'entreprise. Il faut également permettre la compétition dans le but d'avoir le choix entre plusieurs candidats pendant une élection. Et enfin, mettre en place les règles de votes avant les élections (majorité absolue, majorité relative, etc.).

D'un autre côté, Benz et Frey (2007) affirment que ce n'est pas parce que la gouvernance privée peut s'inspirer de la gouvernance publique pour s'améliorer que cette dernière a des résultats idéaux et irréprochables et que, elle-même, pourrait s'inspirer de certaines pratiques efficaces de la gouvernance privée.

Cette étude concerne principalement les entreprises privées. Selon Benz et Frey (2007), il faudrait effectuer d'autres études dans le même sens afin d'étudier la relation entre la gouvernance publique et la gouvernance privée dans le cadre des firmes à but non lucratif par exemple, ou encore des firmes avec un certain degré d'influence gouvernementale.

Dans le même sens, Eichenberg et Schelker (2007) travaillent sur le rôle des pratiques de gouvernance locale de certains cantons suisses qui mettent en place un système de compétition institutionnelle entre les membres du gouvernement et une agence indépendante (commission de finance). Cela donne à cette dernière le pouvoir de critiquer les projets du gouvernement et d'apporter des propositions alternatives qui seront par la suite votées par la population. Eichenberg et Schelker (2007) trouvent que ce système a des effets positifs sur l'économie locale, réduit les charges fiscales ainsi que les dépenses publiques.

Eichenberg et Schelker (2007) proposent alors d'appliquer ce système de contrôle par des institutions indépendantes dans le domaine de la gouvernance d'entreprise. Ils justifient leur proposition par une analogie entre les problèmes rencontrés lors des réunions municipales et ceux que rencontrent les actionnaires lors des assemblées.

En effet, ce sont des problèmes de même nature liés à l'asymétrie de l'information entre mandataires et mandants. Un cabinet d'audit aura la fonction de contrôleur et jouera le rôle des agences indépendantes dans les cantons suisses. L'entreprise d'audit disposera alors des droits sur les décisions stratégiques. Et ainsi, cette compétition institutionnelle, traduite

dans le monde de l'entreprise, pourra résoudre certains problèmes d'agence entre actionnaires et dirigeants.

Pour toutes ces études, c'est la gouvernance privée qui devrait s'inspirer et s'aligner sur la gouvernance publique. Nous remarquons ici que c'est principalement dans les pays développés, là où les règles de droit et la démocratie sont bien présents, que les chercheurs préconisent de s'inspirer des pratiques de la gouvernance publique pour améliorer la gouvernance d'entreprise.

1.2. Comment la gouvernance publique peut-elle apprendre de la gouvernance privée ?

Dans les pays en développement, comme nous allons le démontrer dans ce travail de recherche, la gouvernance publique ne constitue pas le meilleur exemple à suivre avec les relations informelles et interpersonnelles qui dominent, ce qui rend la relation inverse plus réaliste. Autrement dit, c'est la gouvernance privée qui, en s'améliorant, va influencer les pratiques de la gouvernance publique.

Cette idée est notamment défendue par Michalet et Sereni (2006, p. 5), comme nous l'avons souligné plus haut, qui, en parlant des moyens et de la manière de pouvoir changer et améliorer la gouvernance publique au Maghreb, et en particulier en Algérie et en Tunisie, affirment que « *le changement de la public governance proviendra principalement non pas d'une auto réforme du pouvoir en place, mais de la poussée des besoins de la gouvernance privée pour faire face aux nouvelles contraintes générées par l'ouverture des économies à la mondialisation* ».

En effet, avec le développement du commerce extérieur dans les pays en développement, les entreprises ont de plus en plus affaire à des partenaires internationaux, souvent de pays développés, qui exigent une transparence et une formalisation totales dans les échanges. Ainsi, les pratiques de gouvernance d'entreprise se verront progressivement dans l'obligation de s'adapter à ce nouveau contexte afin d'honorer leurs contrats mais également pour maintenir et développer leurs relations commerciales. Ces mêmes entreprises demanderont davantage de formalisation et de bonnes pratiques de la part des

institutions publiques locales, ce qui est de nature à « pousser » à l'amélioration des pratiques de la gouvernance publique.

Dans les travaux cités plus haut, nous constatons que le sujet de la relation entre la gouvernance publique et la gouvernance privée a suscité l'intérêt de nombreux chercheurs (Oman, 2003 ; Michalet et Sereni, 2006 ; Benz et Frey 2007 ; Labaronne et Ben Abdelkader, 2008). Ce qui nous intéresse plus particulièrement dans notre travail ce n'est pas de chercher en quoi l'une pourrait s'inspirer de l'autre mais plutôt de savoir s'il existe une dynamique entre la gouvernance publique et la gouvernance privée dans un pays donné et comment fonctionne-t-elle. Et plus précisément, si une architecture institutionnelle, commune à la gouvernance publique et la gouvernance privée, peut être identifiée dans un SNG donné. Nous parlerons dès lors de profil de gouvernance pour chaque pays.

Ce qui ressort des différentes analyses des théories existantes c'est que les deux types de gouvernance s'influencent mutuellement et sont en convergence permanente. Pour Giroux (2006), en parlant de cette relation, ces deux types de gouvernance ne peuvent plus être séparés, il parle même de la « nouvelle gouvernance », celle qui ne distingue pas entre la gouvernance des Etats et la gouvernance au sein des entreprises.

Dans une étude effectuée par Labaronne et Ben Abdelkader (2008), comparant les systèmes de gouvernance des pays PECO (Pays de l'Europe Centrale et Orientale) avec les PAM (Pays Arabes Méditerranéens), les auteurs affirment qu'il existe une forte corrélation entre le niveau de la gouvernance d'entreprise et celui de la gouvernance publique. Les deux domaines de gouvernance vont de pair pour chaque pays de leur étude. Labaronne et Ben Abdelkader (2008) parlent alors de SNG ou encore de « culture de gouvernance ».

Ainsi, si la gouvernance dans un pays est composée d'un ensemble d'institutions, publiques et privées, qui tentent de limiter les pouvoirs des dirigeants, qu'ils soient en entreprise ou bien des dirigeants en politique, qu'est-ce qui distingue un système de gouvernance par rapport à un autre ?

2. Convergence versus « *path dependence* » des Systèmes Nationaux de Gouvernance

La mondialisation, l'intégration commerciale, la standardisation des codes de bonnes pratiques ainsi que les coordinations internationales en termes de juridiction semblent de plus en plus confirmer l'hypothèse de convergence entre les SNG.

« Cette hypothèse de convergence repose habituellement sur l'argumentation suivante. Sous l'accroissement de la pression concurrentielle associé au processus de mondialisation, les SNG seraient condamnés à évoluer de façon à permettre aux entreprises qu'ils encadrent de rester compétitives vis-à-vis de leurs concurrentes anglo-saxonnes, cette compétitivité des entreprises nationales entraînant, par agrégation, celle des économies nationales » (Charreaux, 2009, p. 1).

Selon Caby (2003), la convergence des SNG suppose qu'il existe un modèle de gouvernance supérieur aux autres. La littérature développée par La Porta *et al.* (1997 ; 1998 ; 2000 ; 2002) indique que l'origine de la tradition juridique d'un pays détermine l'orientation de ses pratiques de gouvernance en termes de capacité à surveiller et à contrôler les mandataires pour qu'ils agissent dans l'intérêt des mandants. Ils démontrent que les systèmes issus du droit anglo-saxon (*common law*) protègent mieux les investisseurs que les systèmes issus du droit civil (*civil law*). Et que cette meilleure protection favorise le développement des marchés financiers (La Porta *et al.*, 1997) et améliore la valeur de l'entreprise (La Porta *et al.*, 2002). Le modèle de gouvernance, issu du *common law*, est plus efficace économiquement et permet une meilleure allocation des ressources (La Porta *et al.*, 2000 ; Caby, 2003). Il aurait une meilleure capacité protectrice (Charreaux, 2004). La Porta *et al.* (2000) trouvent, qu'à long terme, il y a convergence de tous les systèmes vers celui-ci.

D'un autre côté, le concept de *path dependence* ou la « dépendance de sentier » repose sur l'idée selon laquelle les institutions du présent sont, dans une large mesure, déterminées par les institutions du passé. Ce concept peut être utilisé pour contester la théorie de La Porta *et al.* (2000) selon laquelle les systèmes de gouvernance devraient tous converger vers un unique modèle optimal (Schmidt et Spindler, 2002).

Selon North (1990, p. 45), « *la tension entre des règles formelles modifiées et les contraintes informelles persistantes génère des résultats qui ont des implications importantes sur la manière avec laquelle les économies changent* ». North (1990) explique comment les choix du présent sont limités par les décisions prises dans le passé. Il indique que « *la dépendance de sentier signifie que l'histoire compte, nous ne pouvons pas comprendre les choix d'aujourd'hui (...) sans tracer l'évolution progressive des institutions* » (North, 1990, p. 100). L'intérêt de cette approche est qu'elle prolonge la théorie néoclassique en intégrant les informations incomplètes, les modèles subjectifs de la réalité ainsi que les rendements croissants caractéristiques des institutions.

Pour North (1990), l'évolution des institutions dans un pays dépend largement des contraintes informelles issues du patrimoine culturel et qui constituent une source de « dépendance de sentier ». Bien qu'il soit encore difficile d'établir des modèles de changements culturels, néanmoins nous savons que les caractéristiques culturelles et les contraintes informelles sont tenaces et résistantes dans un pays et ne sont pas très sensibles aux changements des institutions formelles.

Cependant, selon North (1990), la « dépendance de sentier » n'est pas une fatalité dans laquelle le passé prédit parfaitement le futur, mais explique plutôt, qu'à travers le temps, le *path dependence* réduit les choix étant donné les décisions prises dans le passé. Pour North (1990, p. 112), la dépendance de sentier est même « *la clef d'une compréhension analytique de long terme du changement économique* ».

De par le *path dependence*, Bebchuk et Roe (1999) expliquent qu'il existe d'autres facteurs qui renforcent l'idée selon laquelle les systèmes de gouvernance sont loin de converger. Ces auteurs identifient trois facteurs :

- (1) D'abord, la divergence d'opinions parmi les législateurs et les principaux acteurs à travers le monde concernant quelles règles et quelles structures seraient les plus efficaces fait qu'il est invraisemblable qu'ils seraient un jour tous en accord.
- (2) La différence des entreprises et des marchés : le choix du meilleur système de gouvernance dépend à la fois de la taille de l'économie et de la taille de ses marchés, hors il existe d'énormes différences parmi les pays en termes de taille. De

même, les pays diffèrent selon leurs emplacements (zones géographiques), leurs ressources naturelles, leur investissement en capital humain, etc.

- (3) Les différences culturelles influencent les choix des politiques et l'orientation en termes de juridiction.

Malgré tous les arguments qui appuient la persistance de la divergence des systèmes à travers le monde, une étude plus récente de La Porta *et al.* (2008) supporte toujours l'idée de la convergence des systèmes de gouvernance dans le monde. Cependant, La Porta *et al.* (2008) n'avancent plus le système réglementaire ayant pour origine le *common law* comme étant le modèle supérieur vers lequel devrait converger tous les autres systèmes. Ils indiquent plutôt que la convergence se fera vers un système qui combine des caractéristiques issues des deux origines légales, *common law* et *civil law*. Selon La Porta *et al.* (2008, p. 327), « *la convergence se fera à la fois par les pays de civil law en acceptant de plus en plus les solutions du common law, et vice versa* ».

La convergence des SNG semble aujourd'hui plus relever de l'utopisme que de la réalité. Cette convergence prédite par certains chercheurs (La Porta *et al.*, 1997 ; 1998 ; 2000 ; 2002 ; 2008) risque de rester longtemps dans le champ théorique. La convergence peut être au niveau de la forme avec l'adoption des mêmes institutions mais leur application et leur mise en place sont loin d'être harmonisées.

En effet, la diversité des configurations institutionnelles a souvent été évoquée dans la littérature. Comme pour La Porta *et al.* (2000), les SNG sont différenciés par l'origine de leur tradition juridique qui oppose la tradition anglo-saxonne (*common law*) à la tradition du droit civil (*civil law*), d'autres, à l'instar de Boyer (2003), trouvent que cette diversité repose sur le mode de coordination et les institutions sous-jacentes. Pour cet auteur, il ne s'agit plus d'opposer le marché à l'Etat, en tant que deux procédures de coordinations, mais plutôt de distinguer la coordination par le marché et la coordination hors marché (institutions publiques, associations professionnelles, culture, normes, conventions, etc.). Il affirme que le marché est loin d'être la seule procédure de coordination et que les différentes interventions publiques et les réglementations introduisent des distorsions.

En se référant à la théorie de la régulation, Boyer (2002) affirme qu'il est difficile de résumer l'intégralité des modes de coordination, dans les économies contemporaines, en seulement deux modèles comme cela avait été défendu par Hall et Soskice (2001) par exemple. Ces derniers retiennent deux modes de coordination, Boyer (2003) défend plutôt quatre principales configurations de coordination. La première configuration correspond au « capitalisme à dominante de marché », dans laquelle la régulation marchande est le moyen de coordination par excellence (anglo-saxon et Norvège). La deuxième configuration est le « capitalisme méso-corporatiste », les coordinations se font principalement au sein d'unités économiques de type entreprises conglomerales (Japon et Corée). La troisième configuration correspond au « capitalisme à forte impulsion étatique », comme son nom l'indique, ce mode de coordination attribue un rôle central à l'Etat, l'intervention étatique est omniprésente au niveau national, régional ou local (les pays continentaux participant à l'intégration européenne). La quatrième et dernière configuration correspond au « capitalisme social-démocrate » qui est basé sur les négociations entre les partenaires sociaux et l'Etat, censées coordonner la plupart des relations sociales et économiques (pays scandinaves).

D'autres critères ont intéressé les chercheurs se rapportant aux caractéristiques institutionnelles qui différencient un système de gouvernance par rapport à un autre. Depuis les premières études s'intéressant à l'évaluation de la gouvernance des pays, il était question d'évaluer leurs institutions formelles (cadre réglementaire, système légal, etc.). Cependant, l'impertinence des résultats pour donner une explication du retard de développement de certains pays, pourtant ayant des institutions formelles semblables à celles des pays développés, a interpellé beaucoup de chercheurs. En effet, un nombre important de pays en développement, ayant adopté les mêmes institutions qui caractérisent les pays du Nord, se trouvent bloqués dans une phase transitoire.

Le caractère personnel et informel des relations dans les pays en développement a été rapidement pointé du doigt par plusieurs chercheurs (Oman, 2003 ; Meisel, 2004 ; Labaronne et Ben Abdelkader, 2008 ; Andreff, 2009). En effet, l'intérêt porté aux relations informelles ne s'est développé qu'avec l'étude des pays en développement. Les études s'intéressant aux pays anglo-saxons et à d'autres pays développés se contentaient de

l'analyse des institutions formelles qui suffisaient à rendre compte de la réalité étant donné le faible impact de l'informel dans ces pays.

Les pratiques formelles et informelles se trouvent dans tous les pays, développés ou non, mais ce qui fait la différence ce sont leurs degrés d'influence. En effet, les relations interpersonnelles et informelles sont, dans certains pays, extrêmement influentes au point qu'elles agissent et affectent la croissance d'un pays et son développement à long terme. Et dans ces cas, lorsqu'elles ne sont pas prises en compte dans les études, ces dernières s'avèrent peu pertinentes et n'arrivent plus à rendre compte de la réalité du terrain. Il y a eu alors prolifération des études basées sur la perception des personnes cependant, étant donné la difficulté de mesurer ce qui est informel, la compréhension du phénomène n'est encore qu'à ses débuts.

3. Les caractéristiques des SNG : articulation institutions formelles / informelles

Un SNG représente un ensemble de mécanismes institutionnels, ou encore une matrice institutionnelle, constituant les règles du jeu qui régissent les relations dans chaque pays (Charreaux, 2004). Bien qu'il existe une diversité institutionnelle parmi les pays, deux types de structures de gouvernance semblent émerger de la littérature. Les systèmes de gouvernance basés sur les règles informelles (*relationship-based systems*) et les systèmes de gouvernance basés sur les règles de droit (*rules-based systems*) (Oman, 2003). Cela se traduit, dans le champ économique, par un marché peu favorable et extrêmement contrôlé par une élite *versus* un marché ouvert et favorable aux échanges. Concernant les institutions de la gouvernance publique, il s'agit de systèmes peu démocratiques *versus* des systèmes plus démocratiques.

Dans ce qui suit, nous allons passer en revue les principales études ayant mis en évidence ces deux types de structures de gouvernance, avant de nous intéresser aux caractéristiques de chacun d'entre eux.

Pour Andreff (2006), chaque pays est confronté à un arbitrage entre désordre et dictature. Et cet arbitrage est particulièrement délicat lorsqu'il s'agit de pays en transition. La transition est « *un processus par lequel, dans un ancien État socialiste, un gouvernement issu d'élections démocratiques s'engage dans l'établissement de l'économie de marché* »

(Labaronne 2002a, p. 212). En d'autres termes, il s'agit de passer d'une économie planifiée à une économie de marché et les droits de propriétés passent du public au privé. Lors de la transition, s'il n'y a pas d'institutions formelles qui garantissent et préservent les droits de propriété privés (démocratie), il y a un grand risque que le désordre s'installe. Cependant, les institutions formelles et les règles de droit ne peuvent pas être directement transplantées des pays développés vers les pays en développement ou en transition (Andreff, 2006).

Parmi « les surprises » de la transition, Andreff (2009) parle des trajectoires différenciées des PECO lors du processus de changement et notamment de l'implantation des institutions formelles de l'économie de marché. Andreff (2009) indique que la difficulté consiste plus précisément à remplacer les institutions informelles héritées par de nouveaux comportements, de nouvelles habitudes et de nouvelles règles basés sur le respect de l'Etat de droit et sur la confiance et que cette transformation demande un long apprentissage.

Parmi les difficultés dans l'étude de la transition, ce sont les changements institutionnels qui posent le plus de problèmes aux chercheurs. Pour Andreff (2006), il faut absolument prendre en compte les institutions informelles qui, dans les économies en transition, ont plus d'importance que les institutions formelles. Pour cet auteur, les études s'intéressant aux pays en transition négligent non seulement les institutions informelles mais également l'interaction entre institutions formelles et informelles, qui constitue une « force dynamique » de l'évolution des régimes institutionnels. « *La transition se produit nécessairement par accumulation de changements institutionnels et organisationnels qui se renforcent mutuellement* » (Jacquet, 2007).

Aujourd'hui, bien que le thème des institutions commence à occuper une place importante dans les études de développement et de croissance à long terme, peu d'entre elles offrent des données tangibles pour mieux comprendre la formation et l'évolution des différentes configurations institutionnelles. La difficulté d'appréhender les institutions, et notamment les institutions informelles, nous semble la principale cause.

D'autres études ont été effectuées dans ce sens et confortent l'idée selon laquelle la prise en compte du caractère informel des relations dans un pays s'avère très pertinente pour expliquer son évolution institutionnelle. Un nombre important d'organismes dans le monde fournissent périodiquement des classements des pays selon plusieurs critères. Le PNUD

classe les pays selon leurs niveaux de développement humain avec l'indice IDH (Indice de Développement Humain), la Banque Mondiale classe les pays selon le niveau de gouvernance avec l'indice WGI (*Worldwide Governance Indicators*). Toutes ces études utilisent des critères normatifs ne pouvant rendre compte que des institutions formelles et passent ainsi à côté de la réalité de la situation institutionnelle des pays.

La base de données du MINEFI « Profils Institutionnels » est une base originale dans le sens où, étant donné la nature de l'approche *de facto* dans son élaboration, les données recueillies portent sur la réalisation effective des phénomènes décrits plutôt que sur leur simple existence (ou non). De plus, cette base de données ne produit aucun classement mais fournit plutôt, comme son nom l'indique, des profils institutionnels par pays.

En explorant ces données au moyen d'une ACP (Analyse en Composantes Principales) sur la totalité des données de la base « Profils Institutionnels » de l'année 2006, Meisel et Ould Aoudia (2008a) souhaitent mettre en évidence les caractéristiques institutionnelles les plus discriminantes parmi les pays.

Le résultat de leur analyse fait ressortir un premier axe qui représente 34,9 % de la variance totale, il retient les variables qui différencient le plus un pays d'un autre. Cet axe représente « *la situation des pays selon le degré de dépersonnalisation de leurs systèmes de régulation sociale et selon l'efficacité de la réponse apportée par la formalisation et le respect des règles formelles* » (Meisel et Ould Aoudia, 2008a, p. 14).

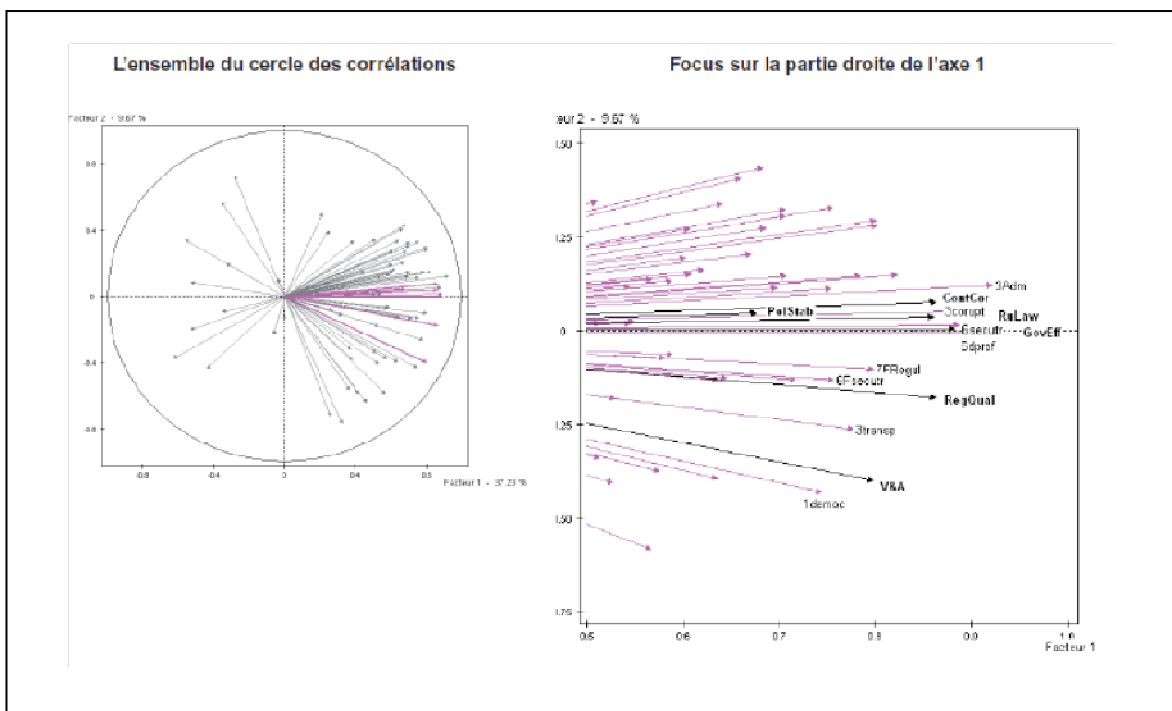
Dans la phase empirique de notre travail de recherche, nous utilisons la même base de données « Profils Institutionnels », actualisée en 2009. Contrairement aux travaux de Meisel et Ould Aoudia (2008a) qui utilisent toutes les variables de cette base, nous nous intéressons exclusivement aux variables institutionnelles de gouvernance. Et selon notre propre définition de la gouvernance, ces variables correspondent aux institutions permettant de limiter et surveiller l'espace discrétionnaire des dirigeants politiques et ceux en entreprise.

A l'issue de leur étude, Meisel et Ould Aoudia (2008a) concluent que, malgré la diversité des systèmes de gouvernance dans le monde, il existe deux principaux modes de fonctionnement. D'une part, des pays avec des systèmes de gouvernance basés sur les

règles formelles et le respect de l’Etat de droit et, d’autre part, des pays dont les systèmes de gouvernance sont davantage dominés par les relations interpersonnelles et informelles.

Ce résultat est confirmé en menant une ACP simultanément sur l’ensemble des indicateurs de gouvernance de la base « Profils Institutionnels » et sur les six indicateurs de gouvernance de Kaufmann *et al.*, à travers le *Worldwide Governance Indicators* (WGI), que nous allons présenter dans le chapitre V de ce travail de recherche, consacré à l’étude des mesures de la gouvernance. Comme le montre la **figure 6**, ci-dessous, il y a une forte corrélation entre les six indicateurs de gouvernance de Kaufmann *et al.* et les indicateurs de « Profils Institutionnels » qui sont rattachés à la formalisation et à la dépersonnalisation des règles. Cela a permis à Meisel et Ould Aoudia (2008a) de conclure que leurs principales variables qui constituent le premier axe factoriel (les variables de formalisation des règles) correspondent à ce que les institutions internationales, en l’occurrence la Banque Mondiale, appellent « la bonne gouvernance ».

Figure 6 : Projection des indicateurs de « Profils Institutionnels » et des indicateurs de gouvernance du WBI sur le même cercle des corrélations



Source : Meisel et Ould Aoudia (2008a, p. 16)

Reste à déterminer si ce sont ces institutions correspondant à la « bonne gouvernance » qui ont permis aux pays développés de le devenir, ou bien c'est leur niveau de développement qui leur a favorisé la mise en place de ces institutions formelles. Ce point nous allons y revenir dans le troisième chapitre, qui suit, de ce travail de recherche.

Labaronne et Ben Abdelkader (2008) comparent les SNG des PECO avec ceux des PSEM (Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée), entre 2001 et 2006, en utilisant la même base de données « Profils Institutionnels ». Ils trouvent que, dans les PSEM, les dirigeants, qu'ils soient politiques ou managériaux, sont moins soumis aux contraintes disciplinaires que leurs homologues des PECO. Et que le niveau de formalisation des règles semble être le principal facteur discriminant, opposant des pays avec des SNG basés sur les relations impersonnelles et les règles de droit à des SNG caractérisés par les relations interpersonnelles et les arrangements informels.

La théorie des ordres sociaux de North *et al.* (2009), que nous avons évoquée au début de notre travail de recherche, va également dans ce sens. Rappelons que, selon cette théorie, deux formes de sociétés existent, appelées « ordres sociaux ». Le premier ordre social correspond aux « Etats naturels », caractérisés par des rapports personnels et par une prédominance de l'informel. Il s'agit d'Etats rentiers, réservant les richesses à une minorité aux dépens du reste de la population. Le deuxième ordre social correspond aux « Etats à accès ouvert », les rapports y sont impersonnels et les règles formelles respectées. Au sein de ces pays, l'accès aux richesses s'effectue avec la concurrence économique et l'accès au pouvoir est assuré par la concurrence politique, ils ne sont pas réservés à l'élite proche du pouvoir. Selon l'analyse de North *et al.* (2009), le degré de dépersonnalisation et de formalisation des échanges constitue le facteur de différenciation le plus important entre les deux systèmes.

Il semble, pour beaucoup de chercheurs (Oman, 2003 ; Andreff, 2006 ; Meisel et Ould Aoudia, 2008a ; Labaronne et Ben Abdelkader, 2008 ; North *et al.*, 2009), que le niveau de formalisation des règles constitue la principale spécificité institutionnelle qui distingue un système de gouvernance d'un autre. A l'instar de ces études, nous pensons qu'il existe deux types de SNG, bien que les spécificités de chaque pays demeurent notables. Dans le premier, les SNG sont plutôt basés sur les règles formelles, sur les institutions impersonnelles et sur la primauté du droit. Dans le second, il s'agit de SNG où priment les

relations interpersonnelles et les règles informelles. Les institutions sont rattachées aux personnes et sont ainsi instables et de durée relativement limitée, ce qui laisse peu de chance aux institutions formelles durables et efficaces d'être mises en place. Les institutions formelles existent mais elles sont plus ou moins respectées. Dans ce type de systèmes, les richesses du pays sont destinées, en priorité, à une minorité appartenant à un cercle restreint de privilégiés proches du pouvoir.

3.1. Les SNG basés sur les relations formelles et les règles impersonnelles

Selon Wallis (2011, p. 48), « *l'impersonnalité : c'est traiter tout le monde de la même manière, sans égard aux identités individuelles* ». Ainsi, un SNG est dit de type formel et impersonnel lorsque les relations sont dominées par les règles de droits, par les contrats écrits ainsi que leur respect et leur application effective. Les droits des personnes sont préservés indépendamment de leur statut social, de leur sexe ou de leur appartenance religieuse. Ce système comprend des institutions basées sur des règles strictes et sur le respect des contrats. Les relations sont impersonnelles, les institutions sont détachées des personnes et la loi est au-dessus de tous.

Les pays ayant des SNG formels et impersonnels, sont appelés « des démocraties », ils correspondent à l'ordre social « à accès ouvert » de North *et al.* (2009). Cependant, il n'existe pas un seul type de démocratie. Les systèmes de représentation, la division et la supervision des pouvoirs ainsi que le cadre juridique varient sensiblement d'un pays démocratique à un autre (Przeworski *et al.*, 1996). Les pays appartenant à cette catégorie sont, pour la plupart, des pays développés, appelés également, les pays du Nord.

Dans ces sociétés occidentales, les structures institutionnelles sont complexes et ont été façonnées sur le long terme. Ces structures institutionnelles sont principalement constituées de droits de propriété clairs et de contrats formels et appliqués ayant pour objectifs de contraindre les actions, de réduire l'incertitude des interactions sociales et, plus généralement, de diminuer les coûts de transaction afin d'augmenter la productivité (Bardhan, 2005).

Les principales caractéristiques sont ainsi la primauté du droit, les règles impersonnelles, une société civile active et influente jouant le rôle de contrepoids vis-à-vis de l'Etat. Il

existe beaucoup de régimes dits « démocratiques » qui peuvent être différents mais le point commun c'est que, dans ces pays, la majorité de la population est autorisée à voter afin d'exprimer ses souhaits et ses attentes et le gouvernement est censé représenter les préférences de l'ensemble de la population (Acemoglu et Robinson, 2006).

Bien que ces pays appartiennent à la catégorie respectueuse des droits formels et basée sur les relations impersonnelles, cela n'exclue pas le fait qu'il y ait des institutions informelles au sein de ces sociétés. Ce qui caractérise ces pays c'est l'articulation « formel / informel » qui privilégie l'intérêt public plutôt que la recherche des avantages personnels et des rentes.

3.2. Les SNG basés sur les relations informelles : du « simple » copinage à la captation de l'Etat

Les SNG à dominance informelle se matérialisent de différentes façons et la description de ces sociétés basées sur les relations interpersonnelles n'est pas une simple tâche. Il s'agit de systèmes rentiers bénéficiant à une minorité de personnes proche du pouvoir. Dans un SNG de type informel, le niveau de respect et d'application des règles et des contrats est très faible. Les pays dotés de ces SNG correspondent aux « Etats naturels » ou aux ordres sociaux « à accès limité » de North *et al.* (2009).

Différentes appellations ont été attribuées aux organisations informelles et aux modes de fonctionnement interpersonnel à grande échelle. On parle, selon les auteurs, de « capitalisme de copinage », de « systèmes d'*insiders* », de « démocratie illibérale » ou encore de « clientélisme » mais cela renvoie globalement au même concept.

Nous ne voyons pas de réelles différences entre, par exemple, le « *crony capitalism* » et le système d'« *insiders* », ils renvoient aux mêmes systèmes de fonctionnement informels, si ce n'est, comme l'avancent Meisel et Ould Aoudia (2008a), que leur appellation « *insiders* » n'a pas de connotation négative comme pourrait le laisser entendre le capitalisme de copinage.

Cependant, en règle générale, le point commun majeur entre ces différentes notions c'est le fait que ces systèmes soient basés sur l'interpersonnel plutôt que sur les règles formelles. Ces dernières peuvent exister mais c'est leur application qui pose un réel problème.

L'identité, l'appartenance sociale, le statut des personnes comptent plus que les valeurs d'égalité. Par conséquent, une certaine minorité est privilégiée par rapport au reste de la population et ce dans tous les domaines.

Au sein de ces pays, l'Etat est soit trop faible pour agir en tant que garant des droits et de l'application des contrats, soit c'est un Etat prédateur et rentier qui constitue une menace pour ces institutions (Bardhan, 2005).

Pendant la crise économique asiatique de 1997, les institutions informelles étaient au cœur des recherches scientifiques. Cette période a marqué l'émergence du concept de « *crony capitalism* », ou « capitalisme de copinage », accusé d'être la principale cause de cette crise. Cependant, ce phénomène n'est pas exclusif aux pays asiatiques. Dans ce qui suit, nous allons essayer de mieux comprendre ce concept qui est caractéristique des relations dans la majorité des pays en développement et qui, selon certains chercheurs, peut influencer le développement d'un pays. Nous allons plus particulièrement nous intéresser à son processus de formation, de fonctionnement ainsi qu'à ses effets sur l'ensemble de l'économie d'un pays.

3.2.1. Le capitalisme de copinage ou les systèmes d'« *insiders* »

Le capitalisme de copinage ou « *crony capitalism* » est considéré comme étant « *un système dans lequel les proches des autorités politiques qui mettent en place et appliquent les politiques reçoivent des faveurs ayant une grande valeur économique* » (Haber, 2002, p. xii). Les faveurs peuvent prendre plusieurs formes mais leurs buts est de permettre à ses bénéficiaires, les « copains », d'obtenir des rendements supérieurs aux autres acteurs économiques ou concurrents potentiels sur le marché. Les « copains » sont des hommes d'affaires et des politiciens qui travaillent ensemble pour servir les intérêts des uns et des autres aux dépens de l'intérêt public.

Ces faveurs permettent, par exemple, d'obtenir des crédits à moindres coûts par rapport à d'autres agents économiques hors du cercle des « copains ». Les banques sous contrôle, publiques et privées, fournissent ces concessions en contrepartie d'autres types d'arrangements économiques. Une autre forme de capitalisme de copinage est de permettre à un groupe d'appliquer des prix élevés qui l'auraient été beaucoup moins sur un marché

concurrentiel. En d'autres termes, ce groupe aura une position de monopole. Et dans le cas où le monopole ne peut être mis en place explicitement, les « copains » sont protégés par des lois commerciales limitant les concurrents potentiels. Par exemple, en mettant en place des licences trop chères à l'importation ou bien n'accorder des licences pour importer qu'aux entreprises faisant partie du cercle des « copains » ou encore en instaurant des taxes douanières très élevées inhibant toute entrée de produits étrangers concurrents ou tout simplement l'interdiction à l'importation de certains biens afin de permettre à une seule personne ou à une seule entreprise d'en importer. Par exemple, en Tunisie il y a quelques années, les écrans-plats dotés de la technologie « Plasma » ou « LCD » étaient interdits à l'importation, même pour des particuliers, et ce du fait que l'un des membres de la famille proche du pouvoir en tenait le monopole des ventes.

Le capitalisme de copinage décrit une économie capitaliste dans laquelle réussir dans les affaires dépend, en très grande partie, de la relation extrêmement étroite entre le gouvernement et les principaux acteurs économiques plutôt que sur la réelle performance des entreprises et la concurrence sur le marché.

Dans ce type d'architectures institutionnelles, le gouvernement met en place un certain nombre de politiques et de lois qui permettent à une élite économique d'obtenir des rentes suffisamment élevées pour les inciter à investir dans un climat informel non sécurisé. Et ces rentes sont d'autant plus importantes qu'elles vont être, en partie, récupérées par l'élite politique.

Ces systèmes de gouvernance à forte tendance informelle ont été baptisés, par Meisel et Ould Aoudia (2008a), les « systèmes d'*insiders* », ils décrivent les jeux de pouvoirs et les luttes permanentes entre un groupe d'intérêts formant une élite qui agit à travers les sphères sociale, économique et politique pour servir ses propres intérêts. Cette élite est constituée d'« *insiders* » au sommet de la classe politique ou économique, correspondant aux « copains », qui se partagent les richesses et les privilèges aux dépens du reste de la population. Plusieurs groupes d'« *insiders* » peuvent exister dans un même pays avec souvent des « jeux conflictuels » qui entravent le développement.

Le système de « *crony capitalism* » comprend ainsi des institutions informelles intimement reliées aux personnes qui constituent les acteurs principaux de ce système. Il s'agit d'une

élite dominante constituée d'individus et de groupes d'individus influents aux niveaux politique et économique. Ces systèmes ne peuvent exister et survivre que grâce à ces personnes qui les maintiennent en place, et tous les arrangements effectués et les sources de rentes créées vont se défaire une fois ces personnes parties mais rien n'empêche que d'autres groupes d'élites se forment pour les remplacer.

Néanmoins, dans les pays ayant des systèmes de gouvernance basés sur les relations interpersonnelles, les institutions formelles existent mais elles sont très faibles par rapport aux institutions informelles. Les lois et les réglementations sont volontairement ambiguës et, de cette manière, elles sont appliquées et adaptées selon les besoins des arrangements entre l'élite politique et l'élite économique. Il s'agit de toute une logique interne de fonctionnement qui est basée sur le clientélisme, le favoritisme et l'informel.

Toutefois, les systèmes de capitalisme de copinage, ou les groupes d'« *insiders* », peuvent se trouver aussi bien dans les pays en développement que dans les pays développés. La différence est que, dans les pays développés, ces groupes d'intérêts sont généralement assez restreints. Ils obtiennent certes des privilèges de la part des gouvernements mais qui ne se font pas aux dépens de la population et participent, en grande partie, à la croissance du pays. A titre d'exemple, certains qualifient de « copinage » l'industrie militaire aux Etats Unis ou encore l'entreprise Airbus qui reçoit des subventions européennes. Toutefois, les institutions formelles restent assez fortes dans ces pays et ces arrangements favorisant une certaine élite, ne vont ni entraver le développement du pays, ni léser l'ensemble de la population comme c'est le cas des pays en développement, ni encore toucher aux institutions formelles en place (cadre réglementaire, lois, etc.).

Dans le même sens, Meisel et Ould Aoudia (2008a, p. 32) indiquent que les systèmes de type informel existent également dans les pays développés, cependant, « *leurs agissements y sont encadrés et leurs effets contrebalancés par de puissantes institutions impersonnelles de régulation publiques et privées, formelles et informelles (...) dans le but de garantir à la population un accès large aux ressources des champs économique, social et politique* ».

Le système de copinage dépend au final des personnes et donc des relations informelles entre les détenteurs d'actifs et l'élite politique, cela signifie que les engagements du gouvernement sont valables tant que le gouvernement en question est au pouvoir. Une fois

ce gouvernement remplacé, toutes les relations personnelles et les contrats informels tissés n'ont plus de valeur et les protections assurées aux élites économiques disparaissent. C'est à ce niveau que l'on observe la différence entre des systèmes de gouvernance basés sur des relations informelles et interpersonnelles et des systèmes de gouvernance impersonnels basés sur des relations formelles, légitimes et qui perdurent indépendamment de l'identité des personnes au pouvoir politique du pays.

Le mode de fonctionnement et la nature liée aux personnes de ces systèmes inhibent toute vision à long terme des investisseurs qui vont chercher des rendements de plus en plus élevés et sur des échéances de plus en plus courtes. Ainsi, ce type de système ne pourra pas contribuer au développement, tant économique que social, d'un pays.

D'un autre côté, bien que ces systèmes fassent augmenter les taux de croissance économique, cette richesse créée n'est pas équitablement distribuée parmi la population. Seule une élite minoritaire continuera à bénéficier des rentes pécuniaires mais également des privilèges liés à l'accès au marché du travail, à la propriété et aux crédits. De plus, cela mène à un transfert de richesse étant donné les prix que peut se permettre d'appliquer l'élite économique, en l'absence de concurrence sur le marché et pour assurer les rentes. Le citoyen se verra dans l'obligation de s'adresser à l'unique fournisseur du bien ou du service concerné par un monopole en payant le prix fort. L'appauvrissement de la population ainsi que les écarts qui se creusent entre les plus riches et les plus pauvres constituent parmi les principales conséquences de ces systèmes clientélistes.

Dans les pays caractérisés par des systèmes d'« *insiders* », il est difficile pour un entrepreneur de se lancer sur le marché s'il ne bénéficie pas de la protection des membres de l'élite, et principalement sur les marchés les plus rentables. Il se verra dans l'obligation de verser régulièrement des pots-de-vin, par exemple, afin de pouvoir concrétiser son projet. Il sera constamment sous surveillance et court le risque, qu'à tout moment, il peut être victime d'expropriation.

A l'image de la logique de fonctionnement de tout le système, entrer dans le groupe de l'élite se fait d'une manière informelle. Il faut avoir, par exemple, un membre de la famille qui fait partie du cercle restreint ou bien un ami.

Au sein de ces économies dominées par les relations informelles et par les arrangements interpersonnels à très haut niveau, le poids de l'influence de la majorité (les citoyens) est dérisoire par rapport à celui des entreprises et des coalitions dominantes.

Dans les cas les plus extrêmes, les systèmes de copinage aboutissent à la corruption. Lorsque la pratique du copinage se répand largement et les systèmes deviennent de plus en plus complexes à gérer, aussi bien du côté des politiciens que de celui des hommes d'affaires, cela conduit le plus souvent à la corruption. C'est le cas de plusieurs pays en Afrique où le pouvoir politique et les enjeux économiques se trouvent entremêlés. La distinction entre la complaisance ou le favoritisme et la corruption n'est pas toujours très nette. C'est pour cette raison que, par exemple, dans les pays développés des lois existent afin de limiter le financement des partis politiques et de leurs campagnes. Cela permet d'éviter les conflits d'intérêts entre les élites politiques et les grands acteurs économiques du pays.

Selon les pays, le système d'« *insiders* » ou de copinage prend des formes différentes qui vont de la simple complaisance entre le gouvernement et les détenteurs d'actifs, comme nous l'avons vu plus haut, à la corruption au plus haut niveau du pouvoir. Cette corruption est ce qu'on appelle « *state capture* » ou la captation de l'Etat.

3.2.2. La captation de l'Etat : la corruption au plus haut niveau de l'Etat

La captation de l'Etat est définie, par Hellman et Kaufmann (2001, p. 31), comme étant « *les efforts que déploient les entreprises pour modeler les lois, politiques et réglementations à leur avantage en soudoyant les responsables publics* », c'est une nouvelle forme de « *corruption de haut vol* ».

Cette corruption est utilisée par des « oligarques » dans le but d'exercer un pouvoir sur les autorités exécutives pour servir leurs propres intérêts. Pour Hellman et Kaufmann (2001), c'est un phénomène de corruption à part entière, différente de la corruption administrative classique et de ce fait il faut l'étudier d'une manière spécifique.

Delavallade (2007) s'intéresse à l'étude de la captation de l'Etat dans les pays nord-africains et fait également la distinction entre la captation de l'Etat et la corruption administrative. Cette auteure affirme que la captation de l'Etat est une forme de corruption

qui permet à une élite de rafler les richesses. Cette forme de corruption est accentuée et renforcée par un environnement, voulu par l'Etat, qui n'assure pas les droits de propriétés ni les contrats.

Dans leur étude sur la captation de l'Etat, Hellman et Kaufmann (2001) utilisent l'enquête BEEPS (*Business Environment and Enterprise Performance Survey*), sur l'environnement des affaires et la performance des firmes, mise en place par la Banque Mondiale et par la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement. Cette enquête est basée sur des interviews directes de dirigeants réalisées à la fin de l'année 1999, dans 22 pays en transition. En moyenne, entre 125 et 150 entreprises par pays ont été sondées. Parmi leurs principaux résultats, les pays où il y a la plus forte captation de l'Etat par les entreprises, sont les pays partiellement réformateurs. Ces pays sont en transition et n'ont pas assez réformé en prévision des changements, aussi bien dans le champ économique que politique, dans un contexte d'ouverture de leurs marchés et de privatisations des entreprises.

En effet, la captation de l'Etat est caractéristique des pays en transition ayant entamé le processus d'ouverture de leurs marchés sans avoir les institutions formelles nécessaires pour accompagner cette phase délicate. Le pouvoir y est encore très centralisé, aussi bien en entreprise qu'au niveau politique, ce qui facilite ce type de pratiques.

Selon Bliss et Tella (1997), l'augmentation de la compétitivité due à l'ouverture des marchés ne diminue pas forcément la corruption, au contraire, dans ces conditions de transition, les entreprises se multiplient sans qu'il y ait respect des lois et des contrats. Le seul moyen de se protéger reste le recours à la captation de l'Etat. Delavallade (2007) confirme cette idée et indique, qu'aux pays du Maghreb, les entreprises peuvent recourir à la corruption afin de retrouver une position sur un marché ou bien de compenser leur manque de compétitivité.

Dans le même sens, Hellman et Kaufmann (2001, p. 33) affirment que, « *dans l'économie de captation, les relations et le trafic d'influence sont plus rentables que la compétence et l'innovation ; cette économie de captation est alimentée par des investissements privés dans des politiques qui affaiblissent l'Etat et compromettent la fourniture de biens publics essentiels* ».

Dans certains pays en transition, la libéralisation des marchés n'était pas accompagnée par les réformes nécessaires au nouveau contexte. Les entreprises se retrouvent dans un vide institutionnel face à des concurrents étrangers et locaux. Pour les plus grandes entreprises, c'est l'occasion de renforcer leurs positions et pour les plus petites et les nouvelles entreprises, elles se retrouvent dans l'obligation de recourir à des moyens peu légaux pour pouvoir assurer une place sur le marché.

Hellman et Kaufmann (2001) ont pu également identifier les entreprises « captatrices », c'est-à-dire, celles qui versent des pots-de-vin à des membres du gouvernement pour obtenir des avantages. Ils trouvent que les entreprises qui pratiquent la captation, contrairement aux résultats des études sur la corruption administrative, réalisent des avantages substantiels par rapport aux autres entreprises, dans un contexte à fort taux de captation. Tandis que dans les économies à faibles taux de captation, ces entreprises « captatrices » ne semblent pas tirer d'avantages supplémentaires. En revanche, l'expansion globale du secteur des entreprises (captatrices et non captatrices) est deux fois plus importante dans les pays à faibles niveaux de captation que dans ceux ayant de hauts niveaux de captation. Ce qui revient à déduire que, dans les économies à forte captation, les entreprises « non captatrices » sont fortement lésées.

Ces avantages qu'obtiennent les entreprises « captatrices » ne se matérialisent pas uniquement sous forme d'augmentation des chiffres d'affaires ou d'obtention de parts de marché mais concernent des biens plus fondamentaux, comme la sécurité des contrats. Il s'agit, dans un contexte de faible application des règles formelles, d'assurer leurs droits. La captation de l'Etat prévoit également l'obtention de garanties de leurs droits de propriété. Dans les systèmes caractérisés par un fort taux de captation de l'Etat, les droits de propriété ne sont pas garantis pour les investisseurs. Seules les entreprises « captatrices » peuvent acheter « à la carte » leurs protections à l'Etat (Hellman et Kaufmann, 2001). Là encore, dans les économies à forte captation, les entreprises « non captatrices » sont très désavantagées en termes de droits de propriété et de sécurité de leurs contrats.

Banerjee (1997) trouve que la « culture de la corruption » est principalement présente dans les pays en développement. Il se demande si c'est la corruption qui est la cause du sous-développement de ces pays, mais élimine rapidement cette hypothèse puisque ces pays sont pauvres (sous-développés) avant la forte interaction entre la sphère économique et

politique qui a favorisé la pratique de la corruption. Il démontre que la « culture de la corruption » est, au moins en partie, un résultat du sous-développement institutionnel et non pas la cause de celui-ci, il en va de même pour le manque de démocratie.

Au final, même si la captation de l'Etat est caractéristique des pays en développement et plus particulièrement ceux en phase transitoire, ces groupes d'intérêts n'ont pas pour autant disparus dans les pays développés (Kaufmann, 2005). Ces élites continuent toujours à exister sous forme de lobbies qui pèsent sur la mise en place des lois et des réglementations d'une manière plus légale, et « *la plupart de ces mécanismes de 'capture de l'Etat (...) ont tout simplement été formalisés et légalisés* » (Meisel et Ould Aoudia, 2008a, p. 37).

3.2.3. Les problèmes de confiance entre les citoyens et le gouvernement

Dans les pays en développement, il y existe, d'une part, une absence de confiance entre les citoyens et le gouvernement et, d'autre part, de nouvelles formes de création de confiance pour inciter à l'investissement. Les mécanismes qui génèrent la confiance d'une manière informelle s'affaiblissent avec l'urbanisation et l'extension des marchés, la parole donnée et les réseaux de connaissances ne suffisent plus à garantir la bonne exécution des contrats. En même temps, l'Etat de droit n'arrive pas à assurer la relève en garantissant les droits de propriété et le respect des contrats. Pendant cette période, l'Etat dictatorial s'affaiblit et n'arrive plus à assurer les droits de propriété et, en contre partie, les institutions de gouvernance formelles ne sont pas encore établies, la confiance entre les citoyens et l'Etat est au plus bas (Frey, 2003).

Dans les pays aujourd'hui en transition, les populations ont longtemps été opprimées par les gouvernements autoritaires qui ont très souvent négligé la volonté des citoyens et leur ont également imposé leurs propres lois. Les citoyens, dans ces pays, sont bien conscients qu'ils sont exploités et qu'ils sont expropriés par ces gouvernements qui servent leurs propres intérêts aux dépens de l'intérêt public. Leur confiance est très faible envers leurs gouvernements. Pour ces derniers, qu'ils soient dans l'exécutif, le législatif ou le juridique, une fois au pouvoir, pensent que les citoyens sont incapables de participer à la vie politique (Frey, 2003).

Dans ce contexte, les citoyens ne manifestent pas de résistance envers les politiciens. En effet, selon Kuran (2005), les citoyens craignent, et à juste titre, les conséquences négatives s'ils contestent et donc cachent leurs véritables opinions. Dans ces pays, plutôt que d'aller contester en s'adressant aux organismes de régulation (formels) prévus à cet effet, les citoyens préfèrent ou ont pris l'habitude de trouver une solution moins formelle (auprès des amis, de la famille ou encore des connaissances), sachant que les instances formelles de gouvernance publique, censées surveiller et contrôler les actions de ceux qui sont au pouvoir, ne sont pas fiables et risquent davantage d'ennuis que de trouver une solution à leurs problèmes.

Bien que le capitalisme de copinage soit répandu dans la plupart des pays en développement, peu de travaux ont été effectués pour mettre en place un fondement théorique à ce phénomène, notamment en ce qui concerne sa formation dans un pays ainsi que son évolution.

3.2.4. Comment les systèmes de « copinage » se forment et se mettent en place ?

Dans un contexte d'ouverture des marchés et de transition, nous partons d'économies fermées, ayant de faibles institutions et généralement des entreprises très puissantes avec des positions de monopole. Lorsque la phase de transition est entamée, de nouveaux acteurs entrent sur le marché, deux scénarios pourraient alors avoir lieu.

Dans le premier, le pays s'engageant dans la transition prévoit des réformes en amont pour accompagner la libéralisation du marché, comme la redéfinition des positions des monopoles en réduisant leur pouvoir, la mise en place de réglementations pour garantir les droits de propriété, sécuriser les contrats, veiller à l'application des règles, etc. Les nouveaux entrants, nationaux et étrangers, se retrouveront alors sur un marché concurrentiel avec des droits préservés, ce qui va permettre d'amorcer la dynamique du marché et par la même celle de la croissance économique. Bien qu'elle soit la configuration idéale, très peu de pays ayant entamé leur phase de transition ont réussi à mettre en place des institutions d'accompagnement efficaces.

Le deuxième cas, le plus commun, c'est lorsqu'avec l'ouverture des marchés, l'Etat ne prévoit pas les réformes nécessaires pour rassurer les investisseurs et garantir leurs droits. Les monopoles gardent tout leur pouvoir, dominant le marché et essayent de se renforcer face aux nouveaux acteurs en entravant la concurrence.

Une nouvelle entreprise sur un tel marché va se retrouver dans un contexte de concurrence déloyale et de non respect des lois. Pour se faire une place et garantir ses droits de propriété, elle va compter sur ses propres moyens. C'est dans ces conditions que les mécanismes informels se mettent en place et les relations interpersonnelles se tissent. Des groupes, sous forme de coalitions ou de « clans », s'unissent pour mieux se prémunir sur le marché, aussi bien en termes de parts de marché et de position de dominance que de garanties de droits de propriété. Une fois ce système mis en place, il sera extrêmement difficile pour un pays de sortir de ce cercle vicieux. C'est globalement ainsi que se mettent en place, et à long terme, des systèmes d'« *insiders* » et de capitalisme de copinage.

A titre d'exemple, en Russie les privatisations des entreprises n'ont pas été accompagnées des réformes adéquates en termes de sécurisation des contrats et de garanties des droits de propriété, ce qui a permis la formation des « oligarques » qui constituent aujourd'hui le principal obstacle aux réformes. La Pologne est un exemple rare de réussite en termes de réformes et d'aboutissement de leur transition économique et démocratique grâce notamment aux contraintes financières et à la sécurisation des contrats instaurées avant les privatisations (Berthelier *et al.*, 2004).

Ceci dit, dans beaucoup de pays qui peinent aujourd'hui à accomplir leurs transitions et qui restent bloqués dans cette phase, des réformes ont bien été prévues. Dans certains pays par exemple, les hauts responsables publics sont tenus de déclarer leurs sources de revenus et tout ce qu'ils acquièrent afin de prévenir d'éventuelles tentatives de corruption et de captation de l'Etat. Cependant, dans ces cas, c'est plutôt l'application des lois et des règles qui pose problème que leur simple mise en place par écrit. Les transactions « souterraines » entre les responsables gouvernementaux et les acteurs économiques restent difficilement contrôlables par les instances censées surveiller leurs actions (Hellman et Kaufmann, 2001).

3.2.5. Les problèmes d'application des règles : l'« *enforcement* »

Même si dans beaucoup de pays en développement les lois et les réglementations sont relativement bien définies et écrites, il existe d'énormes différences en termes de leur application effective. Le principal défi des pays en développement est aujourd'hui de faire respecter les règles sur un mode formel. Deux questions fondamentales que les décideurs politiques devraient prendre en considération. La première consiste à trouver la meilleure combinaison et le meilleur arbitrage entre les institutions de gouvernance volontaires et les institutions de gouvernance obligatoires. La deuxième question est qu'il faut trouver la meilleure façon de combiner moyens judiciaires et moyens réglementaires pour atteindre au mieux l'objectif d'application des règles (Oman, 2003).

En parlant des pays en développement, dont un certain nombre ont entamé aujourd'hui leurs transitions, Meisel et Ould Aoudia (2008a, p. 32) indiquent que « *depuis 50 ans, les décolonisations, la quasi-disparition des régimes socialistes, la participation aux organisations internationales ainsi que les programmes d'aide au développement ont répandu dans les pays en développement un ensemble de règles et d'institutions formelles, dans les champs politique (Constitution, Parlement,...), économique (Code du commerce, Code des investissements, Loi bancaire,...) et social (droit du travail, Code civil,...). Ainsi la grande majorité de ces pays disposent-ils aujourd'hui de corpus de règles écrites parfaitement au point sur le papier* ».

Le problème n'est donc pas un problème de mise en place de règles formelles, comme nous l'avons souligné plus haut, mais il est plutôt question de les faire appliquer et respecter. Contrairement à ce que les institutions d'aide au développement préconisent depuis des décennies, l'objectif n'est ni l'ouverture commerciale, qui est déjà bien en place, ni l'instauration de réglementations. C'est plutôt un problème d'« *enforcement* », c'est-à-dire, d'application des règles et d'ouverture des systèmes d'« *insiders* » pour une participation active et effective du reste de la population.

Le problème de l'application des règles constitue le point central de la relation entre les institutions et le niveau de développement (Khan, 2006). Selon Meisel et Ould Aoudia (2008a), les programmes d'aide au développement pour la formalisation des règles dans les pays en développement sont mis en place sans tenir compte de la réalité sur le terrain. Cela

n'a fait que compliquer davantage ces systèmes, sans réelle progression. La question de l'application des règles est au cœur de la distinction entre les systèmes de gouvernance basés sur les relations informelles et ceux basés sur les règles de droit (Oman, 2003). En effet, dans un système où dominent les relations interpersonnelles et le copinage, les lois et les réglementations écrites sont souvent contournées au profit d'arrangements personnels entre élites. Le favoritisme et le clientélisme font que tout le monde n'est pas égal devant la loi. Selon le statut des personnes, les règles sont modelées « à la carte ». Dans ces conditions, l'application des règles constitue le principal défi.

Dans la littérature, beaucoup d'études ont montré que les systèmes basés sur le capitalisme de copinage sont mauvais pour la croissance, ce point nous allons le développer plus tard dans ce travail de recherche lorsque nous allons étudier la relation entre SNG et développement. Pour lors, nous allons, dans ce qui suit, essayer de comprendre comment les systèmes de copinage et d'« *insiders* » persistent à travers le temps.

3.2.6. Comment les systèmes de « copinage » parviennent à se maintenir sur le long terme ?

La résistance aux changements nécessaires pour améliorer la gouvernance dans un pays est beaucoup plus prononcée dans les systèmes clientélistes basés sur le relationnel (Oman, 2003). En effet, la situation confortable des élites et des groupes d'intérêt, dans un climat d'arrangements informels entre politiciens et hommes d'affaires, constitue parmi les principaux obstacles aux réformes. Ces groupes fonctionnent simultanément dans le champ économique et dans le domaine politique avec une omniprésence de relations élitaires.

Bien que toutes ces relations soient basées, comme nous l'avons vu, sur l'informel et les contrats non-écrits, les systèmes de capitalisme de copinage et les groupes d'« *insiders* » parviennent à se maintenir sur le long terme.

A titre d'exemple, le gouvernement pourrait très bien ne pas respecter les contrats informels conclus avec l'élite, ainsi, une fois les rendements des investissements obtenus, il rompt leur contrat. Selon Haber (2002), au sein des gouvernements mêmes, il existe des membres qui bénéficient directement ou indirectement de ces rentes et partagent les privilèges qui en découlent. Les rentes peuvent être sous forme d'avantages fiscaux par

rapport à d'autres acteurs économiques, de crédits à moindres coûts, de subventions gouvernementales, mais également, pour le cercle plus large de cette élite, sous forme de favoritisme pour obtenir une haute fonction par exemple ou bien l'obtention d'actions ou de parts dans des entreprises. D'un autre côté, l'Etat a besoin de ces investisseurs afin d'assurer un certain niveau de croissance économique et ainsi garantir les ressources nécessaires pour son fonctionnement. C'est ainsi que des contrats non-écrits parviennent à être respectés et exécutés.

Il est même difficile de rompre le contrat implicite et informel entre le gouvernement et les détenteurs privilégiés d'actifs avec le brassage qui existe entre les élites économiques et les élites politiques (Harber, 2002). C'est pour cette raison que les changements politiques, dans ce type de systèmes, ne sont pas simples à effectuer et l'élite en place fera tout pour maintenir au pouvoir ceux qui leur accordent les privilèges.

L'origine de ces SNG basés sur les relations interpersonnelles est bien la faiblesse du cadre institutionnel dans ces pays. Cependant, c'est la force des bénéficiaires de ce système qui le maintient en place. Ces bénéficiaires sont une minorité par rapport au reste de la population, néanmoins, ils ont le pouvoir de changer l'orientation de toute une économie.

Ces modes de fonctionnement informels et interpersonnels peuvent être à la fois le résultat de la faiblesse des institutions mais également en être la cause. Les groupes d'élites n'auraient pas pu se former et s'organiser s'ils se trouvaient dans un environnement où les règles formelles sont bien formulées et surtout respectées et appliquées. En même temps, une fois en place et bien enracinés, ces groupes informels vont contribuer au maintien, voire au renforcement, du système d'arrangements et de captation de l'Etat et veilleront à sa pérennité.

L'explication du maintien de ce type de systèmes réside également dans l'origine même du capitalisme de copinage. Selon Harber (2002), le capitalisme de copinage est la solution au « *commitment problem* », appelé également le problème d'« engagement de l'Etat », auquel font face les gouvernements. Pour Haber (2002), les arrangements informels créés entre un gouvernement et l'élite économique dans un pays ont pour but de « lier les mains » du gouvernement pour qu'il respecte ses obligations contractuelles vis-à-vis des

détenteurs d'actifs. En d'autres termes, pour résoudre le problème de « *commitment* » (de l'engagement de l'Etat).

Ainsi, même dans le cas de grands changements politiques et de remplacement des gouvernements, les nouveaux font face au même problème « d'engagement » et se retrouvent dans l'obligation de mettre en place des arrangements pour les principaux détenteurs d'actifs. L'objectif étant de les inciter à l'investissement en remplacement des garanties que procurerait un gouvernement démocratique assurant les droits de propriété. Sans cette organisation il n'y aura pas de croissance économique et l'Etat verra ses ressources diminuer. C'est l'une des raisons de la formation des systèmes de capitalisme de copinage et de leur maintien.

Haber *et al.* (2002) ont étudié un système spécifique de copinage, celui créé au Mexique depuis la dictature de Porfirio Diaz, entre 1876 et 1910. Ils montrent comment les gouvernements prennent des engagements crédibles en mettant en place des droits spécifiques pour les groupes de détenteurs d'actifs afin de protéger leurs droits de propriété et mettent notamment en évidence comment ces systèmes informels ont été recréés après la révolution qui a fait chuter Diaz. Le gouvernement qui l'a remplacé, de même ceux qui ont suivi, sont complètement différents de celui de Diaz. Malgré cela, tous se sont engagés dans le même système de copinage qui existait à l'époque de Diaz. Selon Haber *et al.* (2002), beaucoup de « copains », avant et après la révolution de 1910-1920, sont restés les mêmes.

Bien que beaucoup d'études aient été menées sur les systèmes de capitalisme de copinage, son origine reste plutôt mystérieuse. Certains chercheurs ont avancé des théories à l'origine des réseaux clientélistes qui se créent dans les pays en développement mais beaucoup de contrexemples remettent en question leurs conclusions. Selon North *et al.* (2009), il faut chercher très loin les origines des systèmes basés sur les règles informelles. Pour ces auteurs ce mode de fonctionnement est « naturel » depuis des milliers d'années, c'est la démocratie et le respect des règles de droit qui constituent l'exception à la règle.

La majorité des études traitant du capitalisme de copinage se sont intéressées tout d'abord aux pays asiatiques, puisque c'est dans le contexte de la crise économique asiatique de 1997 que ce concept a été développé. Cependant, ce type de systèmes n'est pas uniquement

caractéristique de ces économies asiatiques, d'autres pays sont concernés par le favoritisme dans les échanges et la prédominance des relations personnelles et du copinage.

3.2.7. Quelles solutions contre les systèmes de « copinage » ?

Mettre en place davantage de réglementations formelles ne résoudra pas le problème de copinage et de ces réseaux tissés d'une manière informelle. D'abord parce que, au sein de ces systèmes, ce sont les mécanismes interpersonnels qui fonctionnent, les lois existent déjà mais elles sont soit détournées, soit modifiées en fonction des besoins. Ainsi, comme nous l'avons déjà souligné, les lois et les réglementations ne manquent pas dans ces pays, c'est plutôt leur application qui pose problème. De même, rajouter des lois et des surveillances ne fera qu'augmenter le cercle des demandeurs de rentes et de corrompus.

Diminuer la présence de l'Etat serait plus judicieux, et en même temps, renforcer le pouvoir et l'action d'autres autorités comme la justice et permettre une liberté de la presse ainsi qu'une société civile plus présente et plus active. Le meilleur contrôle c'est la transparence et la responsabilisation (*accountability*).

Pour Hellman et Kaufmann (2001), dans beaucoup de pays en transition la structure fondamentale d'une économie est principalement déterminée par la monopolisation du trafic d'influence sur la politique. En effet, dans ces contextes tout se joue d'une manière plutôt informelle. Les décisions (formelles) au plus haut niveau de l'Etat découlent d'arrangements informels et de jeux de pouvoir entre élites. Selon ces auteurs, cette situation est accentuée dans les pays dotés de ressources naturelles où le pouvoir est détenu par un secteur particulier rendant la concurrence quasi-absente et entravant le développement de tout autre secteur. Dans ces pays, la quasi-inexistence de la concurrence dans le champ politique est soutenue par les entreprises dominantes afin de préserver leurs privilèges.

Une des solutions que proposent Hellman et Kaufmann (2001) consiste à ce que la majorité, dont l'influence est négligeable, s'unit pour faire le contrepoids face aux entreprises et ainsi « *affaiblir les bases de l'économie de captation* ». La solution pourrait même être dans la captation elle-même. Plus il y aura d'entreprises « *captatrices* » et plus ce pouvoir se dilue.

La question centrale est de trouver le juste équilibre entre le gouvernement et le marché, Stiglitz (2002). En effet, c'est en politique que les droits de propriété, éléments fondamentaux des marchés, sont définis. En contre partie, les marchés fournissent le cadre économique duquel dépendent les Etats. Autrement dit, les Etats fournissent les institutions et les réglementations qui permettent au marché d'évoluer et en extraient les ressources pour faire fonctionner le pays, principalement à travers la fiscalité (Carruthers, 2007).

Il n'existe cependant pas de solution miracle, le contexte de chaque pays est différent et donc des études spécifiques à chacun d'entre eux seraient probablement plus fructueuses. Nous développerons ce point ultérieurement dans ce travail de recherche pour la région du Maghreb.

Ainsi, différentes appellations ont été données à ces systèmes basés sur les relations interpersonnelles, plutôt caractéristiques des pays en développement. Toutefois, quelles que soient les désignations, le trait commun entre eux ce sont les règles informelles et le favoritisme. Ce sont le statut, la hiérarchie ou encore le groupe d'appartenance qui comptent plutôt que les compétences, l'égalité ou les règles de droit. Selon Acemoglu et Robinson (2006), les régimes non-démocratiques diffèrent d'un pays à un autre, mais ce qu'ils ont en commun c'est qu'ils représentent et défendent l'intérêt d'un petit groupe, l'élite, plutôt que celui de l'ensemble de la population.

4. Synthèse du chapitre II

A l'issue de notre analyse, les institutions de gouvernance d'entreprise et celles de la gouvernance publique, dans un même pays, semblent inter-reliées. Cependant, de par l'interaction, de plus en plus avérée, entre les pratiques de gouvernance publique et les pratiques de gouvernance privée, leurs évolutions montrent une convergence vers une même logique de fonctionnement. Ceci serait valable pour les systèmes au sein d'un même pays, cependant, la convergence mondiale vers un même système de gouvernance « optimal » est loin de faire l'unanimité.

Ainsi, si dans un pays donné, ce sont les relations informelles qui priment alors ceci sera valable aussi bien pour les relations économiques que dans le cadre des institutions publiques. Et si au contraire, ce sont les règles de droit qui règnent et les relations formelles qui définissent les relations et les transactions entre les différents acteurs économiques, alors que l'on soit dans le domaine privé ou public, ces pratiques seront les dominantes. Selon Oman (2003), il est pratiquement impossible de passer à un système basé sur les règles formelles dans le domaine de la gouvernance d'entreprise sans le faire dans le domaine de la gouvernance publique et *vice versa*. Pour cet auteur, bien que conceptuellement distinctes, en définitive les deux types d'institutions de gouvernance (publique et privée) sont « *les deux faces d'une même pièce* ».

Dès lors, nous pouvons parler de Système de gouvernance « global », ou de SNG (Charreaux, 2004) et nous pouvons ainsi définir, pour un pays donné, un profil de gouvernance. Que l'on soit dans un pays développé ou bien dans le cadre d'un pays en développement, il existe bien une concordance entre les différentes pratiques de gouvernance. Dans la partie empirique de ce travail de recherche, nous allons essayer, pour le cas des pays de notre échantillon, de voir si cette conclusion est fondée ou bien si les institutions de gouvernance publique et privée sont indépendantes les unes des autres.

Partant de cette hypothèse d'interdépendance entre la gouvernance publique et la gouvernance privée, quel que soit le niveau de développement d'un pays, les SNG constituent une combinaison complexe d'institutions de gouvernance formelles et informelles. La théorie supportant, qu'à long terme, les SNG dans le monde devraient converger (La Porta *et al.*, 1997 ; 1998 ; 2000 ; 2002 ; 2008) semble de moins en moins

plausible. En effet, aussi bien le concept de « dépendance de sentier » que les différences entre les pays en termes de culture, de taille de l'économie ou de divergences des opinions concernant quel système de gouvernance adopter nous indiquent que la convergence des SNG dans le monde relève plus de la théorie que d'une réalité.

Suite à notre revue de la littérature, la différence entre les systèmes de gouvernance est que, dans certains cas, ce sont les institutions formelles qui priment, nous parlons dans ce cas de SNG basés sur les règles impersonnelles et la primauté du droit (*rules-based systems*). Dans d'autres cas, ce sont les règles informelles qui dominent, nous parlons alors de SNG basés sur les règles interpersonnelles (*relationship-based systems*) (Oman, 2003). Cependant, sans prétendre à un classement strict, chaque pays, qu'il soit développé ou non, a son propre SNG composé d'un ensemble d'institutions, publiques et privées, formelles et informelles. Ce qui fera la différence entre les pays c'est l'articulation entre ces différentes institutions et la dynamique de développement qui en découlera.

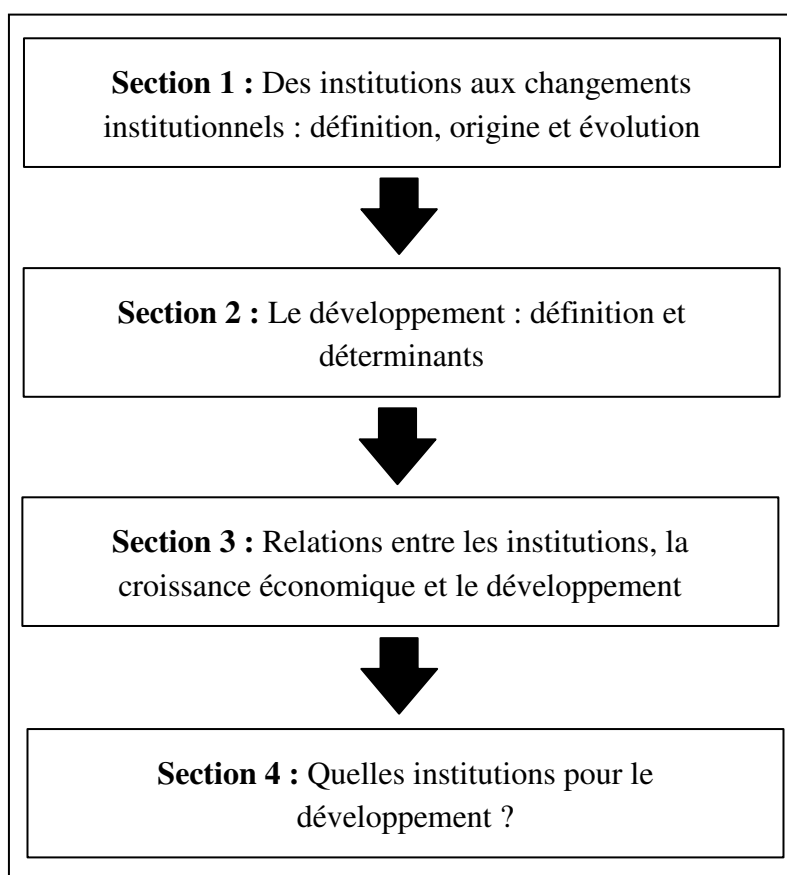
Cette spécificité institutionnelle semble être la principale explication de la différence des niveaux de développement entre les pays et un nombre important d'études s'intéressent à la relation entre les caractéristiques institutionnelles et le développement (Labaronne et Ben Abdelkader, 2008 ; Meisel et Ould Aoudia, 2008a ; 2008b ; North *et al.*, 2009). Pour le premier type de SNG basés sur les relations impersonnelles, l'interaction entre les différentes institutions semble favorable à la croissance économique et au développement, avec une prédominance des institutions formelles et des règles de droit. Alors que pour les SNG basés sur la personnalisation des relations, les institutions de gouvernance publique et privée s'entremêlent avec une coexistence difficile entre les institutions formelles et informelles, entravant ainsi le développement de ces pays, tout en bénéficiant à une élite détenant les pouvoirs politiques et économiques.

Le chapitre III, qui suit, sera consacré à l'étude de cette relation entre les institutions de gouvernance et le développement qui a largement été étudiée et qui continue aujourd'hui à susciter l'intérêt des chercheurs de différentes disciplines. Toutefois, si certains insistent sur la primauté des institutions dans l'explication du développement des pays, d'autres confirment l'importance des institutions, mais y rajoutent d'autres facteurs (culture, zone géographique, etc.). Pour certains, cette relation existe mais demeure encore mystérieuse par rapport au sens de causalité, et pour d'autres elle reste encore à prouver et à démontrer.

Chapitre III

Croissance, développement et institutions de gouvernance

Figure 7 : Structure générale du Chapitre III



L'affirmation « les institutions comptent » (« *institutions matter* ») de North (1990), largement adoptée dans les recherches, ne semble aujourd'hui plus être contestée. Paradoxalement, il n'existe pas de consensus quant à la définition même des institutions. En effet, en évoquant les institutions, les chercheurs pourraient faire référence à des phénomènes complètement différents (Aoki, 2011).

Depuis les travaux de North (1990) sur la théorie néo-institutionnelle et son rôle central dans l'explication du niveau de développement des pays, les chercheurs en économie, en sciences politiques, en sociologie de même que les organisations internationales, principalement la Banque Mondiale (2002) et le FMI (Rodrik et Subramanian, 2003 ; Edison, 2003 ; IMF, 2005), semblent découvrir l'importance du rôle des institutions dans le processus de développement des pays, remettant en question des décennies d'aide au développement.

Cet intérêt pour les institutions a commencé vers les années 1980 avec l'émergence de la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) et sa position au cœur de l'explication de la différence de niveaux de développement entre les pays. Dans les années 1990, les institutions internationales, comme la Banque Mondiale et le FMI, qui, après les échecs des ajustements structurels dans la stimulation des économies des pays, sur plusieurs décennies, se sont intéressées au rôle des institutions et les ont intégrées au centre de leurs stratégies d'aide au développement en s'inspirant des travaux de North (1990). C'est dans ce contexte que les conditions imposées aux pays bénéficiaires des aides tournent désormais autour de la question de l'adoption des « bonnes pratiques de gouvernance » de la Banque Mondiale.

Parmi les chercheurs, il paraît que tous soient d'accord sur le fait que les institutions importent, et pour beaucoup, dans le développement des pays (North, 1990 ; Acemoglu *et al.*, 2001 ; Kaufmann *et al.*, 1999b ; Boyer, 2003 ; Meisel et Ould Aoudia, 2008a ; Green, 2011). En effet, les institutions semblent être la principale cause du sous-développement des pays, comme le précisent Acemoglu *et al.* (2001, p. 1372), « *l'Afrique est plus pauvre que le reste du monde non pas à cause de facteurs purement géographiques ou culturels mais à cause de mauvaises institutions* ».

Cependant, jusqu'à aujourd'hui, il est difficile de déterminer quelles institutions importent le plus, dans quels contextes et surtout comment les mettre en place. Nous sommes tentés, de prime abord, d'affirmer que les institutions ont un effet certain sur la croissance à long terme et le développement et que cet effet est positif. Toutefois, cette relation est loin d'être aussi simple que cela. Aujourd'hui, dans les pays développés, il existe des institutions qui fonctionnent plutôt efficacement pour faire progresser ce pays et assurer une vie décente à la majorité des citoyens. Néanmoins, ces « bonnes institutions », sorties de leur contexte, n'ont pas eu l'effet escompté une fois transplantées dans les pays en développement. Ceci nous indique que, d'une part, l'efficacité des institutions dépend du contexte dans lequel elles évoluent et que, d'autre part, ces institutions ne doivent pas être imposées. En effet, la transplantation d'une institution n'est pas la même chose que de « *s'approprier l'ensemble du système social qui l'a produite* » (Kuran, 2004).

Certains chercheurs essayent, cependant, de comprendre comment les institutions des pays développés ont pu se former, quelles sont leurs origines et comment pourrait-on s'en inspirer pour que les pays en développement aient les mêmes institutions. C'est ainsi que les institutions sont venues enrichir et, en quelque sorte, bouleverser l'étude du processus de développement des pays.

Dans ce chapitre, nous nous proposons de vérifier dans quelles mesures « les institutions comptent » pour la performance et le développement des pays et si elles comptent réellement, lesquelles et dans quels contextes ? Nous nous intéressons particulièrement aux institutions de gouvernance économiques et politiques qui sont parmi les institutions les plus récurrentes dans les études sur le développement des pays.

Le rôle des institutions, en général, et celui des institutions de gouvernance publique et privée, en particulier, deviennent des sujets centraux dans l'explication de la performance qu'elle soit celle d'une entreprise (rôle des institutions de gouvernance privée) ou bien celle des pays (rôle des institutions de gouvernance publique). Cependant, comme nous l'avons vu dans le chapitre II précédent, dans un pays, les institutions de gouvernance publique et privée vont de pair, on parle désormais de SNG. Le système légal, par exemple, peut agir à la fois comme étant une institution de gouvernance d'entreprise mais également en tant qu'institution de gouvernance publique en limitant les actions des dirigeants politiques. Il peut ainsi, en tant qu'institution de gouvernance, améliorer la

situation du pays, à la fois d'une manière directe, en contrôlant ceux qui sont au pouvoir politique ou, indirectement, à travers l'amélioration des performances des entreprises qui, à leurs tours, vont agir positivement sur l'économie du pays.

C'est ainsi que la majorité des études traitent d'une manière globale la relation entre institutions et performance. En effet, pour étudier l'état de la gouvernance dans un pays et son impact sur la performance, il n'est plus pertinent de traiter séparément la gouvernance publique et la gouvernance privée. Les institutions des deux types de gouvernance s'influencent et se complètent continuellement.

La relation entre les institutions et la performance a été largement étudiée sans pour autant aboutir à un consensus. Pour beaucoup cette relation est significative. Cependant, lorsqu'elle est vérifiée, reste à déterminer si ce sont les institutions qui améliorent la performance dans un pays ou bien, c'est le contraire, avec le développement et la croissance économique, un pays peut améliorer ses institutions.

Cette relation est plus complexe qu'elle n'y paraît. Elle dépend, tout d'abord, de la définition des concepts mesurés. C'est ainsi que, dans une première étape, nous allons commencer par définir les concepts qu'on aura à évoquer dans ce chapitre. Même si cela semble communément connu, la définition des institutions ne fait pas toujours l'unanimité, souvent, en évoquant les institutions, les chercheurs ne parlent pas du même phénomène (Aoki, 2011). Il en est de même pour la définition du développement qui ne renvoie pas toujours au même concept.

Pour comprendre ce que sont les institutions et comment influencent-elles (ou non) le développement économique des pays, il faut également connaître l'origine de ces institutions, comment elles se forment et comment elles évoluent à travers le temps.

Se pose également le problème de la mesure des institutions, et notamment les institutions informelles. Dans ce chapitre, nous allons tenir compte des différences dans les méthodes d'évaluation des institutions lorsque cela est nécessaire. Les détails des différentes méthodologies seront abordés dans le chapitre V de notre travail de recherche, consacré à la mesure et à l'évaluation des institutions de gouvernance.

Dans une deuxième étape, nous allons revoir les principales études traitant de la relation entre les institutions, la croissance économique et le développement avant d'affirmer ou non l'existence de cette relation et d'essayer de déterminer, sur le plan théorique, le sens de causalité entre les phénomènes objets d'étude.

Dans une dernière étape, nous reviendrons sur le concept de « bonne gouvernance », développé et largement diffusé par la Banque Mondiale, et qui est loin de faire l'unanimité quant à son rôle dans le développement des pays. Nous nous intéresserons particulièrement aux caractéristiques fondamentales que devraient intégrer les institutions dans les pays en développement, au-delà de la simple recommandation d'adoption des institutions de « bonne gouvernance » des pays développés.

1. Des institutions aux changements institutionnels : définition, origine et évolution

Les champs divers et variés auxquels renvoient les institutions font qu'il est extrêmement difficile de leur trouver une seule et unique définition qui soit reconnue par tous. Qu'il s'agisse du domaine politique, économique ou social, les institutions pourraient renvoyer à des notions totalement différentes.

Notre conception de la gouvernance, comme nous l'avons précisé au début de ce travail de recherche, s'inscrit dans la théorie néo-institutionnelle de Douglass C. North, nous retenons ainsi sa définition des institutions. North (1990, p. 3) définit les institutions comme étant « *les règles du jeu dans une société, ou plus formellement, les contraintes humainement conçues qui façonnent l'interaction humaine. En conséquence, elles structurent les incitations dans l'échange humain, qu'il soit politique, social ou économique* ». North (1990) fut parmi les premiers à avoir placé la théorie des institutions au cœur du processus de développement des pays et ses travaux sont à l'origine de l'engouement récent des chercheurs sur ce thème.

D'autres définitions des institutions ont été avancées dans la littérature comme celle de Greif (2006) qui indique qu'une institution est un système de règles, de croyances, de normes et d'organisations qui, ensemble, génèrent une régularité du comportement social. Cette définition va dans le même sens que celle de North (1990), néanmoins, comme nous l'avons déjà précisé, pour North (1990) les institutions se distinguent des organisations,

elles sont plutôt les règles du jeu qui régissent les relations entre celles-ci (les organisations). Alors que Greif (2006) ne fait pas la distinction entre une institution et une organisation.

Rappelons que pour North *et al.* (2009, p.259), « *les institutions comprennent les règles formelles, les lois écrites, les conventions sociales formelles et les normes informelles de comportement. Les institutions doivent également inclure les moyens par lesquels les règles et les normes sont appliquées* ».

Cette prise de conscience de l'importance des institutions informelles et de leur considération au même niveau que les institutions formelles, a complètement changé la compréhension de leur rôle dans l'explication des différences des niveaux de développement parmi les pays et des échecs des aides au développement.

Selon North (1990), le rôle majeur des institutions est de réduire l'incertitude dans la société en permettant une structure stable de l'interaction humaine. Cette stabilité n'empêche pas les institutions d'être continuellement en mutation, il s'agit plutôt d'un équilibre en perpétuelle évolution.

Afin de comprendre quel lien relie les institutions, formelles et informelles, à la croissance à long terme et au développement des pays, il est primordial de connaître leur origine de même que leur dynamique de changement et d'évolution.

1.1. Origine des institutions : comment les institutions se forment-elles ?

En se référant à la théorie de la régulation, Boyer (2003) indique que les formes institutionnelles émergent des conflits sociaux et passent souvent par la sphère politique et la reconnaissance par le droit pour avoir un effet sur la dynamique économique. Boyer (2003, p. 83) affirme que « *les acteurs considérés individuellement peuvent s'avérer incapables de dégager des formes de coordination qui sont pourtant mutuellement avantageuses* ». Le rôle du politique est ainsi déterminant dans l'émergence des configurations institutionnelles.

Boyer (2003) conteste ainsi l'idée selon laquelle la formation et la persistance des institutions dans une économie soit uniquement le résultat d'une logique exclusivement

économique. Il critique notamment l'émergence des formes institutionnelles dans un raisonnement de minimisation des coûts de transactions (en référence à la théorie des coûts de transaction défendue par Williamson (1985)) ou bien dans le cadre du contrôle des comportements opportunistes des dirigeants dans la relation principal-agent (la théorie de l'agence de Jensen et Meckling (1976)).

La création et la formation des institutions restent encore aujourd'hui une énigme pour les chercheurs. Dans la littérature, beaucoup se sont intéressés à leur origine « historique » et à leur naissance d'un besoin commun entre différents acteurs. Greif (1989), par exemple, a étudié le commerce en méditerranée pendant le Moyen-âge et trouve que les problèmes d'agence existaient depuis cette époque. Il affirme que le commerce dépendait largement de la capacité des commerçants à employer des agents à l'étranger. S'il n'y avait pas de problèmes contractuels, les gains sont garantis (puisque le commerçant ne se déplace pas avec sa marchandise et les agents sont plus efficaces). Mais avec les problèmes d'exécution des contrats et le risque d'expropriation par ces agents, les commerçants ont mis en place un système organisationnel : la « coalition ».

Selon Greif (1989), plusieurs commerçants maghrébins se sont associés, au Moyen-âge, dans différents pôles de commerce afin de résoudre ce problème d'« engagement ». La « coalition », ainsi formée, échange les informations concernant les agents. Dans le cas d'un manquement de la part de l'un d'entre eux, l'information était rapidement transmise à l'ensemble des membres de la « coalition ». Il en résulte un arrêt des activités avec l'agent en question, ce qui est de nature à inhiber toute tentative de tricherie.

Cette « coalition » est donc une institution économique dans laquelle des relations contractuelles implicites et un mode de transmission de l'information bien spécifique, permettant la réduction de l'asymétrie de l'information, ont permis la mise en place d'un mécanisme de réputation afin de s'assurer de la bonne conduite des agents à l'étranger (Greif, 1993).

En étudiant cette « coalition », Greif (1993) souligne l'importance des interrelations entre les facteurs politiques, économiques et sociaux dans l'émergence de formes institutionnelles n'ayant pas pour origine les marchés et qui peuvent devenir stables sur le long terme et faisant partie d'un système d'auto-application. En effet, la « coalition »

étudiée par Greif (1993), et les pratiques qu'il décrit, ressemblent, dans une large mesure, à des institutions contemporaines et sont semblables aux systèmes de discipline des dirigeants par le marché du travail et par le système de réputation, que nous avons développés dans le premier chapitre du présent travail de recherche.

Ainsi, l'étude des institutions ayant des origines « hors marché », ayant intervenu dans différentes périodes historiques, pourrait améliorer la connaissance de la formation des institutions ainsi que leurs effets et implications. De même, comprendre l'origine des institutions, les raisons de leurs formations et la manière avec laquelle elles évoluent, va être déterminant pour la compréhension de l'évolution future d'une société. La véritable inconnue reste aujourd'hui la formation et le changement institutionnel plus que les institutions elles-mêmes.

1.2. Les changements institutionnels : un processus sur le long terme

Selon North (1990, p. 95), « *il existe deux forces qui déterminent le changement institutionnel : les rendements croissants et les marchés imparfaits caractérisés par des coûts de transaction importants. (...) Dans un monde dans lequel il n'existe pas de rendements croissants des institutions et les marchés sont concurrentiels, les institutions ne comptent pas* ».

S'il n'est pas simple de trouver l'origine des institutions, il est encore moins évident de comprendre comment elles évoluent dans le temps. Pour mieux expliquer la théorie de North (1990) et comment les institutions en place et le changement institutionnel peuvent déterminer les institutions du futur, Darreau (1998, p. 239) indique que dans un cadre institutionnel, les individus exploitent des opportunités créées par les institutions existantes. Ces comportements vont avoir un effet de feed-back sur ces institutions et incitent à la création de nouvelles institutions, ce qui va créer des « *path dependence* » (dépendances de sentier), que nous avons déjà définies, correspondant à « *des processus de développement déterminés par les structures institutionnelles plus ou moins incitatives. Certains pays auront des institutions adaptées à la croissance et d'autres non* ». Autrement dit, les institutions du présent dépendent, dans une certaine mesure, des institutions du passé.

Les changements institutionnels sont au cœur de la théorie de North (1990). L'histoire est essentiellement une question d'évolution institutionnelle (North, 1991). Il s'agit d'un processus compliqué qui se fait progressivement et sur le long terme. Selon North (1990), bien que les règles formelles puissent changer du jour au lendemain, par une décision politique ou bien judiciaire, les institutions informelles se traduisant dans les coutumes, les traditions et les codes de conduite, sont beaucoup moins sensibles aux actions politiques.

De même, lorsqu'il s'agit d'institutions informelles, le changement s'avère encore plus difficile à appréhender. Comme le précise Greif (2004, p. 1), « *nous savons peu de choses sur le développement historique des fondements institutionnels de l'échange impersonnel* ».

De plus, alors que le changement des institutions formelles semble occuper de plus en plus les champs de recherches, l'évolution des institutions informelles, des normes et des traditions reste encore aujourd'hui très peu étudiée, étant donné les difficultés de les appréhender. Pour North (1996), ces contraintes informelles sont les clefs de l'évolution culturelle. Ainsi, comprendre la façon avec laquelle elles évoluent, constitue une avancée majeure.

Selon Boyer (2003), les institutions jouent un rôle important dans la croissance à long terme des pays. Il estime cependant que la relation inverse mérite d'être examinée. Pour Boyer (2003), « *les évolutions économiques façonnent les institutions* ». Comme nous l'avons vu plus haut, pour Boyer (2002) l'émergence des formes institutionnelles est le résultat de stratégies visant à faire face aux crises économiques, financières ou sociales. Et la manière avec laquelle ces formes institutionnelles évoluent dépend, en grande partie, de l'évolution économique, avec une intervention quasi-permanente du politique.

Parmi les fondements des changements institutionnels, Burki et Perry (1998) évoquent la mondialisation comme moteur de ces changements et donnent l'exemple de certains pays de l'Amérique latine. En effet, ces pays exportent de plus en plus leur production nationale dans le monde entier, de même, la part des investissements étrangers dans l'investissement intérieur est en hausse permanente. Cette activité croissante dans l'économie mondiale a conduit les entrepreneurs et les entreprises en Amérique latine à réaliser que leur compétitivité internationale dépend largement de la qualité de leurs institutions nationales.

Selon Burki et Perry (1998), le fonctionnement des arrangements institutionnels est évalué, au fil du temps, par les acteurs selon leurs expériences. Cette accumulation des connaissances constitue ainsi une autre source de demande de changement institutionnel qui va permettre le développement d'institutions plus efficaces face à des problèmes en évolution.

La question de la formation et des changements institutionnels reste encore aujourd'hui posée. Même si la primauté des institutions semble admise, les mécanismes à l'origine de leurs évolutions ne font pas toujours l'unanimité. Deux cas de figure se présentent lorsqu'on parle de changements institutionnels (Chang, 2011). Il y a ceux qui pensent qu'il est possible et relativement simple de changer les institutions. Pour d'autres, il est pratiquement impossible de changer les institutions (par action humaine). Les institutions sont déterminées par des phénomènes « immutables », comme le climat ou la culture qui changent sur le très long terme et par des « chocs externes » comme la colonisation.

Dans ce chapitre, nous nous proposons d'étudier la relation entre les institutions, la croissance économique et le développement. Ainsi, après avoir exposé brièvement la définition des institutions, leur origine ainsi que leurs mécanismes d'évolution, auxquels nous reviendrons dans la deuxième partie de notre travail de recherche, nous allons, dans ce qui suit, voir qu'est-ce que l'on entend par le développement des pays et quels sont ses principaux déterminants dans la littérature et les études passées.

2. Le développement : définition et déterminants

L'étude du processus de développement a été placée au centre des préoccupations des chercheurs depuis des décennies et continue, encore aujourd'hui, à occuper une place importante parmi les recherches. Ces études essayent d'expliquer les écarts de revenus entre les pays et cherchent à connaître les causes de ces divergences, bien que certains étaient à des niveaux de développement similaires.

2.1. Qu'est-ce que le développement ?

Dans la littérature, il est frappant de constater que le terme « développement » ne renvoie pas toujours au même phénomène. Dans certaines études, il s'agit de la croissance économique du pays, dans d'autres le développement correspond au niveau des revenus

par habitant ou encore en prenant en considération certaines données sociales (libertés, éducation, santé, etc.). Lorsqu'il s'agit d'étudier les déterminants du développement, les institutions impliquées changent selon la définition adoptée du développement.

A notre sens, le développement dans un pays ne doit pas se limiter à des mesures quantitatives standards comme les revenus par habitant ou le revenu global. Le développement doit également inclure des caractéristiques telles que la qualité de l'environnement physique et social (North, 1996). Autrement dit, la zone géographique, l'éducation, l'accès aux soins, les libertés individuelles, etc. Ces caractéristiques sont certes moins facilement observables, cependant, elles constituent la différence entre un pays riche, où seule une petite partie de la population en profite et un pays où les richesses sont accessibles au plus grand nombre.

En effet, il ne suffit pas d'avoir de hauts niveaux de croissance économique ou de PIB pour qu'un pays soit considéré comme étant développé. L'une des principales caractéristiques d'un pays développé c'est qu'une très grande partie de la population bénéficie des richesses par les niveaux des salaires et par l'accès à l'éducation, aux soins, etc.

Cette vision du développement rejoint celle du prix Nobel Amartya Sen. Ses travaux sur les causes du sous-développement des pays ont marqué les études économiques. Selon Amartya Sen, le développement ne se réduit pas à la pauvreté monétaire. En effet, le développement a souvent été mesuré uniquement par le PIB par habitant, faisant de pays uniquement riches grâce aux ressources naturelles, des pays développés. Le développement est plutôt « *un processus d'expansion des libertés réelles dont jouissent les individus* » (Sen, 2000, p. 13). Cependant, il est difficile de prendre en compte ces variables liées au bien être et aux libertés des citoyens, c'est pour cela que le niveau du PIB par habitant est souvent privilégié pour mesurer le niveau de développement d'un pays.

D'autre part, comme nous l'avons exposé dans le chapitre II précédent, la littérature fait état de deux catégories majeures de SNG ; les systèmes basés sur les règles informelles et les relations interpersonnelles, d'un côté, et les systèmes davantage basés sur l'impersonnel et les règles de droit, d'un autre côté. Le développement, pour un pays, constitue le passage du premier système (informel) au second (formel). Le développement est ainsi considéré comme étant un processus de transformation institutionnelle. En effet, le développement

nécessite la transition des règles reliées aux personnes (*rule of individuals*) à l'Etat de droit (*rule of law*) et ce aussi bien pour les institutions de la gouvernance publique que celles de la gouvernance privée (Oman, 2003, p. 26).

Cette définition du développement est notamment défendue par Douglass C. North, Avner Greif ou encore Masahiko Aoki. Selon North (1990), le développement d'un pays ne se mesure pas uniquement par sa croissance économique, mais également par le degré de formalisation et d'application de ses règles et institutions.

D'autres auteurs partagent la même idée selon laquelle le développement est basé sur le changement institutionnel au sein des pays. Banerjee (1997, p. 1325) affirme que « *le développement est un processus de transformation d'un (large) ensemble complexe d'institutions ainsi que (accompagné de) l'augmentation du PNB* ». Sans changement institutionnel, pas de développement. Meisel et Ould Aoudia (2008a) considèrent également que le développement est un processus de changement institutionnel. Selon ces derniers, cette évolution va dépendre de plusieurs facteurs économiques, démographiques, politiques et sociaux et va se faire sur le long terme. Il s'agit d'« *une mutation profonde des systèmes de régulation des groupes humains* ».

En suivant ce raisonnement, l'obstacle « historique » majeur à la croissance économique est l'incapacité des pays en développement de passer des échanges personnels et informels aux institutions impersonnelles qui constituent une condition nécessaire pour tirer profit des échanges sur les marchés mondiaux. Cependant, tous les pays en développement ne sont pas au même niveau de formalisation des règles. Pour Oman (2003), l'affaiblissement progressif des relations clientélistes vers davantage d'application des règles constitue une opportunité pour les pays en développement ou en transition.

2.2. Une croissance plus rapide pour les pays sous-développés ?

En s'appuyant sur des études antérieures, Keefer et Knack (1997) se demandent pourquoi les pays pauvres n'arrivent pas à rattraper leur retard alors que depuis longtemps on avait prédit leur rapide ascension, encore plus rapide que celle des pays aujourd'hui riches. Keefer et Knack (1997) constatent que c'est le contraire qui se produit, les pays pauvres n'arrivent pas à rattraper leur retard et s'éloignent de la situation des pays développés. La

persistance et même l'augmentation du fossé qui sépare les pays pauvres des pays riches semblent contredire ces hypothèses.

En effet, beaucoup de chercheurs ont soutenu l'idée selon laquelle les pays les plus pauvres devraient se développer plus rapidement que ne l'ont fait les pays aujourd'hui riches. Ceci se produirait, d'une part, du fait que les pays développés ont un rendement de capital qui baisse alors que les pays pauvres ont un grand potentiel de rendement de capital à exploiter (Barro et Sala-i-Martin, 1992 ; 1995). Et d'autre part, certains chercheurs avancent cette prédiction en considérant que l'industrialisation pourrait avoir un coût plus faible pour les pays sous-développés et également avoir une vitesse plus forte que ce qu'avaient déjà connu les pays développés et industrialisés et ce tout simplement en profitant de leurs avancées et expériences technologiques (Gerschenkron, 1962).

Barro (1991) remet en question cette hypothèse néoclassique selon laquelle les pays pauvres tendent à avoir une croissance plus forte que les pays plus riches. Pour cet auteur, ce résultat n'est valable que si les pays pauvres ont un capital humain (par personne) élevé, autrement, cette hypothèse n'est pas vérifiée. La qualité de l'éducation, mesurée en termes du niveau des études, a un effet plus important sur la croissance que sa quantité (Barro, 2001). Dans le même sens, Glaeser *et al.* (2004) précisent que le déterminant le plus basique de la croissance c'est le capital humain.

Aujourd'hui, nous constatons que les niveaux des revenus des pays en développement, y compris ceux des pays du Maghreb, objets de notre étude, sont loin de converger vers ceux observés au sein des pays développés. Alors nous nous interrogeons, comme beaucoup de chercheurs, sur les causes de cet écart qui continue de se creuser alors qu'une convergence mondiale avait été prédite par bon nombre d'études.

Alors comment expliquer cette divergence des niveaux de revenus parmi les pays et comment expliquer que certains pays soient parvenus à se développer et pas les autres ?

2.3. Les déterminants du développement des pays

Parmi les plus importants arguments avancés dans la littérature pour expliquer les différences de développement entre les pays : l'accumulation du capital, le progrès technique et l'investissement, mais également la zone géographique (ressources naturelles,

climat, etc.), l'héritage colonial ou encore l'intégration dans le commerce international. Depuis les années 1990, la qualité des institutions occupe une place de plus en plus importante parmi les recherches pour expliquer les différences de niveaux de développement.

La zone géographique a été longtemps avancée comme étant déterminante pour le développement des pays. Cependant, Szirmai (2009) trouve que les exemples du Japon, de la Corée ou encore celui de Taiwan prouvent le contraire. Des pays dépourvus de ressources naturelles mais qui ont tout de même réussi leur « catch up ». De même, le fait d'être éloigné des côtes ne constitue pas, pour cet auteur, une cause de faible développement, comme c'est le cas de la Suisse par exemple. Pour Rodrik *et al.* (2004), la zone géographique, avancée souvent comme étant la cause majeure du sous-développement de certains pays, peut l'être effectivement. Cependant, elle ne constitue pas une fatalité.

Il est vrai que certains pays ont pu se développer sans pour autant être dans une zone géographique privilégiée ou avec des ressources naturelles abondantes. Néanmoins, on ne peut s'empêcher de penser que, par exemple, dans la majeure partie de l'Afrique subsaharienne, les populations sont isolées des marchés et des côtes et que cela constituerait parmi les principales causes de leur sous-développement. Selon Sachs (2003), il serait plus fructueux, pour ces régions, de les aider à lutter contre les maladies, favorisées par leur climat, que de leur faire des « discours sur la bonne gouvernance », sans pour autant oublier que de « bonnes institutions » sont nécessaires pour réussir ces actions.

Easterly et Levine (2003) affirment que les dotations en termes de géographie, comme le climat (tropical *versus* tempéré) qui permet les cultures céréalières par exemple ou qui sont propices aux développements des maladies, n'auraient une influence sur le niveau de développement économique des pays qu'à travers les institutions. Autrement, aucun effet direct significatif n'a été trouvé pour ces dotations sur les niveaux des revenus des pays. Ainsi, pour ces auteurs, l'action des autorités publiques n'aurait aucun effet sur les revenus par habitant d'un pays une fois l'effet des institutions neutralisé.

A titre d'illustration, un environnement propice aux maladies va conditionner les stratégies de colonisation et déterminer le type d'institutions à instaurer dans les colonies. Donc l'effet des dotations initiales sur le développement des pays se fait à travers les institutions choisies. Comme l'expliquent Acemoglu *et al.* (2001) avec les stratégies différenciées adoptées par les européens dans les colonies : des institutions de respect de droit, là où ils comptent vivre (Etat-Unis, Nouvelle Zélande) et des institutions d'extraction des richesses, là où il est moins probable de s'y installer.

Acemoglu *et al.* (2001) sont parmi les principaux chercheurs à avoir avancé l'explication des différences des institutions dans les pays (et donc les différences de développement) par l'héritage colonial en termes d'institutions. Ils démontrent que l'Europe a eu des stratégies de colonisation très différentes selon la région en question, ce qui a engendré l'instauration d'institutions très différentes. En Australie, aux Etats-Unis ou en Nouvelle-Zélande, les colonisateurs européens ont instauré des institutions de respect des droits de propriété et des règles de droit qui encouragent à l'investissement, et ce dans la perspective de s'installer dans ces pays. Dans d'autres pays comme le Congo, la Côte d'Ivoire, le Ghana, la Bolivie ou encore le Pérou, de même pour les pays tropicaux où le taux de mortalité est élevé à cause des maladies, les institutions mises en place visaient principalement l'extraction de ressources (les métaux précieux, les rentes des cultures, etc.) en vue de les transférer dans les métropoles. Cela avait encouragé et aidé à la création et au renforcement d'élites locales ayant largement entravé l'investissement et le développement économique de ces pays. Selon la thèse d'Acemoglu *et al.* (2001), ces institutions continuent aujourd'hui à façonner les économies des anciennes colonies et sont, dans une large mesure, à l'origine du développement, ou non, de ces pays. Les régimes de la postindépendance ressemblent à ceux de la pré-indépendance (Easterly et Levine, 2003). Les colonies destinées à être peuplées ont tendance à faire émerger des gouvernements d'après-indépendance plus démocratiques, qui respectent les règles de droit par rapport aux colonies destinées à l'extraction des ressources qui gardent les mêmes institutions basées sur les systèmes élitaires. Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre II précédent, ces institutions, basées sur l'informel et l'esprit de rentes pour une élite retirée, sont extrêmement difficiles à « déloger ».

Dans certains pays, les institutions et le niveau de développement étaient même meilleurs avant la colonisation. L'extraction des ressources des pays du Sud vers les pays du Nord a non seulement appauvri ces pays, mais a également instauré des institutions que qualifie l'occident aujourd'hui de « mauvaises » qu'il faut changer. En effet, selon Acemoglu *et al.* (2001, p. 1382), « *parmi les zones colonisées par les puissances européennes pendant les cinq derniers siècles, ceux qui étaient relativement riches en l'an 1500 sont aujourd'hui relativement pauvres* ».

Pour Easterly et Levine (1997), expliquer les différences des niveaux de croissance entre les pays nécessite non seulement d'étudier le lien entre la croissance et les politiques publiques mais de comprendre pourquoi les pays choisissent des politiques différentes. En s'intéressant au cas de l'Afrique, il était question d'étudier le lien entre les caractéristiques défavorables de ces pays et leurs faibles taux de croissance mais également de savoir pourquoi ces pays ont de si mauvaises caractéristiques.

Easterly et Levine (1997) trouvent que les faibles revenus des pays en Afrique sont associés à un faible taux de scolarisation, à une instabilité politique, à des systèmes financiers sous-développés, à une distorsion des marchés de change, à des déficits publics élevés ainsi qu'au manque d'infrastructures. Ils indiquent également qu'une forte diversité ethnique est associée à ces faibles niveaux institutionnels. Ces résultats ne sont pas exclusifs à l'Afrique. En comparant avec d'autres pays, Easterly et Levine (1997) trouvent que « *la polarisation de groupes d'intérêt conduit à un comportement de recherche de rentes* », ce qui va réduire le niveau des biens publics et créent des décennies de très faible croissance économique.

Hall et Jones (1999) partent de la question : pourquoi le niveau de production par travailleur varie sensiblement d'un pays à un autre ? Ils attestent que les inégalités en termes de niveaux d'instruction ou de capital physique n'expliquent, qu'en partie, cette différence. Ils démontrent que les différences en termes d'accumulation du capital et de productivité, et donc de production par travailleur, sont le résultat des différences dans les institutions et les politiques gouvernementales qu'ils appellent « infrastructure sociale ».

Cette infrastructure sociale est significativement associée à la production par travailleur sur 127 pays (Hall et Jones, 1999). « *La croissance à long terme d'un pays est principalement*

déterminée par les institutions et les politiques gouvernementales qui régissent l'environnement économique dans lequel les individus et les entreprises investissent, créent et transfèrent les idées et produisent les biens et services » (Hall et Jones, 1999, p. 114). Pour ces auteurs, un pays avec des fonctionnaires au gouvernement corrompus, qui mettent des obstacles au commerce avec une ingérence du gouvernement dans tous les domaines, ne sera pas capable d'atteindre des niveaux de production par travailleur comparables à ceux de l'Europe Occidentale ou de l'Amérique du Nord. Encore une fois, ce sont les institutions dans les pays en développement qui sont avancées comme étant la cause de leur retard.

Dans le même sens, Keefer et Knack (1997) suggèrent que les cadres politique et institutionnel pourraient être parmi les obstacles à la convergence des pays sous-développés. Selon ces auteurs, les défaillances institutionnelles peuvent nuire à l'investissement et réduire la capacité d'un pays à profiter des avancées technologiques des pays développés. Partant d'indicateurs de qualité des institutions, comprenant entre autres les règles de loi, la corruption et l'expropriation, Keefer et Knack (1997) démontrent que la capacité des pays pauvres à se développer est déterminée, en grande partie, par l'environnement institutionnel dans lequel l'activité économique de ces pays se produit.

Plutôt que de parler de déterminants du développement, le prix Nobel Amartya Sen parle d'obstacles au développement des pays. Pour Amartya Sen, le sous-développement résulte de la persistance de certains obstacles qu'il appelle « obstacles précapitalistes ». La culture, l'esclavagisme, le communisme ou encore le travail des enfants constituent aujourd'hui l'une des principales raisons du sous-développement des pays. Ainsi, qu'ils favorisent le développement ou, au contraire, l'empêchent, les institutions, formelles et informelles, semblent aujourd'hui détenir la clef de la compréhension des différences des niveaux de développement des pays dans le monde.

Concernant l'intégration commerciale, il est légitime de penser qu'une ouverture commerciale pour un pays lui permettra d'avoir plus d'opportunités pour se développer. Il faut cependant garder à l'esprit que certains pays, notamment les plus petits, perdent plus que ce qu'ils ne gagnent en s'ouvrant totalement aux marchés extérieurs sans se prémunir avec les institutions nécessaires. De même, pour des pays caractérisés par des systèmes

basés sur le copinage et le clientélisme, l'ouverture des marchés est plus génératrice de rentes supplémentaires pour les élites que de croissance et de développement.

De même, nous ne remettons pas en cause l'importance de l'investissement et de l'accumulation du capital dans le processus de développement d'un pays. Cependant, lorsque l'on affirme que la cause du sous-développement ou du blocage de certains pays est due à un manque d'investissements, par exemple, ou à l'insuffisance de l'accumulation des capitaux ou encore à la faible ouverture commerciale, la première question qui vient à l'esprit c'est pourquoi ce manque, pourquoi ces pays n'arrivent-ils pas à mobiliser ces facteurs de production ?

Nous pensons que la réponse se situe au niveau de leurs institutions et que ce sont ces dernières qui déterminent les facteurs de croissance que nous venons de citer. Selon Rodrik et Subramanian (2003), l'effet du commerce extérieur sur la croissance économique d'un pays n'est pas direct. Cet effet est exercé d'abord sur la qualité des institutions qui aura un impact, par la suite, sur le développement. Dans le même sens, Rodrik et Subramanian (2003, p. 31) indiquent que « *la qualité des institutions prime sur tout le reste* ».

Selon North (1990), il devrait y avoir d'autres sources à la croissance que l'investissement ou l'accumulation du capital. Il affirme qu'il existe des contraintes formelles (lois, constitutions, etc.) et informelles (coutumes, traditions, croyances, etc.) qui conditionnent les échanges entre les individus, ce sont les institutions. Ainsi, lorsque ces contraintes ou ce cadre institutionnel offrent le climat approprié en termes de droits de propriétés, les investissements en capital physique et humain s'amorceront automatiquement. Autrement, en l'absence d'un cadre incitatif, il n'y aura pas d'investissement et donc pas ou peu de croissance.

L'idée de North (1990) est simple mais fondamentale. Il ne remet pas en question les facteurs de croissance issus de la théorie néoclassique mais indique que ces facteurs ne peuvent pas déterminer et conditionner, à eux seuls, la croissance. Les institutions définissent le cadre dans lequel ces facteurs de croissance agissent et ce cadre institutionnel diffère d'un pays à un autre, c'est ce qui explique les différences de développement entre les pays. Il existe des cadres institutionnels générateurs de croissance et des cadres institutionnels qui la bloquent ou qui la retardent.

Les études de North (1990 ; 1991 ; 2005a ; 2005b) sur la primauté des institutions ont été probablement les plus influentes aussi bien pour les chercheurs, les économistes que pour les institutions internationales. Sa théorie a émergé dans un contexte où les organisations internationales accusent les échecs des ajustements structurels dans les pays en développement, elle est venue alors modifier leur conception du développement.

Rappelons que le développement est défini comme étant un processus de transformation institutionnelle. Selon la théorie des « ordres sociaux » de North *et al.* (2009), il existe globalement deux types de systèmes au sein des pays. Les ordres sociaux « à accès limité », qu'ils appellent également les « Etats naturels », et les ordres sociaux « à accès ouvert ». Le terme « accès » fait référence aux organisations publiques et privées présentes dans les deux types de systèmes mais la différence c'est que l'« Etat naturel » limite cet accès alors que le second le favorise.

Le développement d'un pays serait la transition d'un ordre social « à accès limité » à un ordre social « à accès ouvert ». Ces « ordres sociaux » constituent un patrimoine institutionnel ou une identité institutionnelle pour chaque pays et sont à l'origine de son développement (ou non), le niveau de la richesse économique n'étant qu'une des caractéristiques de l'ordre social.

Nous rappelons également que selon North (1991), les institutions politiques influencent les institutions économiques qui, à leur tour, influencent la croissance économique. Ce sont les changements institutionnels qui déterminent l'évolution des sociétés et donc leur chemin vers le développement. « *La clef du puzzle se trouve dans l'interrelation entre le cadre institutionnel de base, les structures économiques qui en résultent et les modifications institutionnelles qu'il détermine à son tour* » (Darreau, 1998, p. 239). Le changement institutionnel est au cœur de la démarche de North (1990, p. 3), pour expliquer les différences en termes de développement, qui affirme que « *le changement institutionnel détermine la manière avec laquelle les sociétés évoluent dans le temps et c'est donc la clef pour comprendre les changements historiques* ».

Ce qui ressort de toutes ces études c'est qu'une multitude de phénomènes contribuent à l'orientation du processus de développement d'un pays, cependant, sans la prise en compte du rôle des institutions, toutes ces relations restent incompréhensibles. Ainsi, beaucoup de

facteurs semblent agir sur le niveau de développement d'un pays, les institutions occupent le rôle principal dans ce processus. Certains facteurs agissent sur les institutions comme la géographie ou l'héritage colonial. D'autres, comme les facteurs traditionnels (l'accumulation du capital, l'investissement ou le progrès technique), sont influencés par les institutions. Nous allons voir, dans ce qui suit, que beaucoup reste à faire afin de pouvoir comprendre la relation qui relie le développement aux institutions.

3. Relations entre les institutions, la croissance économique et le développement

Dans le chapitre II précédent, nous avons vu que les institutions économiques et politiques sont inter-reliées au point que certains chercheurs parlent indifféremment de croissance économique ou de développement d'un pays. En effet, « *malgré leurs différences, le développement des Etats et la croissance des marchés se produisent ensemble* » (Carruthers, 2007, p. 42).

D'un autre côté, les institutions, en général, et les institutions de gouvernance en particulier, englobent plusieurs concepts hétérogènes du fait de leur nature même ou de leur impact sur le développement économique (Keefer, 2004). Les institutions de gouvernance peuvent renvoyer à la sécurité des droits de propriété, à la qualité de l'administration, au niveau de contrôle de la corruption ou encore à la responsabilisation.

Cependant, dans la plupart des études qui s'intéressent à la relation entre les institutions et le développement, ce sont la croissance économique et le revenu par habitant qui sont retenus comme « proxy » pour mesurer le niveau de développement des pays. Pour le cas des institutions, un intérêt particulier a été accordé aux institutions de gouvernance, et principalement aux systèmes réglementaires et à la protection des investisseurs qui ont été les plus largement étudiés. D'autres études ont traité les institutions d'une manière plus globale.

3.1. Le système légal et la croissance économique

Dans la littérature, nous observons un intérêt particulier de la part des chercheurs en ce qui concerne la relation entre la croissance économique et le niveau de protection des droits de propriété qui constitue parmi les institutions de gouvernance les plus étudiées.

Knack et Keefer (1995) démontrent que la protection des droits de propriété est cruciale pour la croissance économique et l'investissement et que même l'effet des institutions demeure significatif après le contrôle de la variable investissement. Selon ces auteurs, ceci indique que la sécurité des droits de propriété affecte, non seulement le niveau des investissements, mais améliore également l'efficacité de l'allocation des ressources. Ils prennent comme mesure de la protection légale des investisseurs, entre autres variables, « le risque d'expropriation par le gouvernement » à partir de la base de données ICRG (*International Country Risk Guide*). L'ICRG comporte des mesures subjectives du risque politique pour les investisseurs internationaux (corruption, risque d'expropriation, qualité de l'administration, etc.).

Le problème c'est que cette mesure, censée représenter une institution, décrit plutôt l'état actuel de politiques plutôt que les « règles du jeu » permanentes (Glaeser *et al.*, 2004), ce qui ne constitue pas une mesure d'institutions telles que nous les avons définies au début de ce travail de recherche. De même, beaucoup d'études utilisent la mesure de Kaufmann *et al.* (pour la Banque Mondiale), « efficacité du gouvernement », qui aurait le même problème selon Glaeser *et al.* (2004).

Ainsi, ces mesures censées évaluer les institutions de gouvernance, et bien d'autres, sont le résultat de politiques ayant été efficaces à un moment et dans un contexte bien précis, et sont ainsi forcément corrélées avec la croissance (qui constitue également un résultat). De même, avec ce type de mesures, il est impossible de savoir si les politiques à l'origine de ces résultats sont dues à des contraintes (institutions de gouvernance efficaces) ou bien ce sont des politiques mises en place par un dictateur. En effet, dans une dictature, le gouvernement peut être efficace.

A l'instar de North (1990), Glaeser *et al.* (2004) considèrent que les institutions sont avant tout des contraintes, c'est pour cela qu'ils privilégient la mesure des institutions par les « contraintes sur l'exécutif », alors que les deux mesures citées plus haut, constituent le résultat des institutions sur la politique adoptée. Elles ne permettent donc pas de faire la différence entre une dictature qui respecte le droit des propriétés ou une démocratie « *qui n'a pas d'autre choix que de respecter ces droits* ».

Keefer (2004) met en évidence cette distinction entre la définition des institutions de gouvernance comme étant des préalables (des causes) ou, au contraire, comme étant des résultats de politiques. Dans ce dernier cas, les institutions seront dans tous les cas corrélées à la croissance puisqu'on parle de relation entre un résultat de décisions politiques et la croissance, qui représentent plus ou moins la même chose. La primauté des institutions ne signifie pas inefficacité des politiques. En effet, les réformes politiques innovatrices, que le Japon, la Corée du Sud ou encore la Chine ont entreprises, ont conduit à des changements institutionnels fondamentaux (Rodrik *et al.*, 2004).

Un nombre important de chercheurs insistent sur l'impact de la protection légale des investisseurs sur la possibilité d'avoir recours au financement externe par les firmes, et donc sur la croissance du pays. Des travaux très influents ont été menés par La Porta *et al.* (1997 ; 1998 ; 1999 ; 2000 ; 2002) concernant cette relation. Selon La Porta *et al.* (1998), le système légal est un mécanisme fondamental de gouvernance au niveau public et privé. Ils indiquent que le niveau de protection des investisseurs et les lois promulguées pour renforcer la position des actionnaires minoritaires sont des déterminants importants du développement de la finance d'entreprise, de la gouvernance d'entreprise et de tout le marché financier dans un pays.

La Porta *et al.* (1997) avancent une hypothèse selon laquelle lorsque la protection des actionnaires est assurée, les investisseurs demandent des taux de rémunération de leurs placements moins élevés aux firmes qu'ils financent qui, à leur tour, s'orientent davantage vers le financement externe.

Dans leur échantillon, La Porta *et al.* (1997) confirment leur hypothèse et trouvent que les firmes appartenant aux pays où les droits des actionnaires sont protégés par la loi recourent davantage au financement externe que les firmes appartenant aux pays ne disposant pas de lois protectrices des investisseurs.

En effet, selon cette logique, lorsque les lois protègent les investisseurs externes, ces derniers seraient disposés à financer les firmes. Au contraire, lorsque les lois protectrices ne sont pas renforcées, le développement des marchés financiers est retardé.

Selon La Porta *et al.* (1998 ; 2000), les pays ayant pour origine le « *common law* » offrent une protection légale des investisseurs plus forte que ne le font les pays du « *civil law* ». Les pays de « *common law* » ont de meilleures institutions avec des gouvernements moins corrompus (La Porta *et al.*, 1999) et des tribunaux plus efficaces (Djankov *et al.*, 2003). La Porta *et al.* (1997) trouvent qu'une meilleure protection légale des investisseurs (actionnaires et créanciers) conduit à des systèmes financiers plus développés.

Johnson *et al.* (2000) étudient 25 pays pendant la crise économique asiatique (1997-1998) et affirment que la diminution des taux de change et des cours boursiers est moins importante pour les firmes appartenant à des pays qui assurent une bonne protection de leurs investisseurs. D'après leur résultat, la protection des actionnaires est nécessaire pour développer les marchés financiers qui sont les principaux déterminants de la croissance d'un pays. Par conséquent, les lois qui protègent les investisseurs et le degré de leur renforcement dans un pays stimulent le développement des marchés et donc la croissance économique de ce pays.

Dans le même sens, Demirgüç-Kunt et Maksimovic (2002) démontrent, pour un échantillon de 40 pays, que le degré de développement du système légal d'un pays détermine la capacité des firmes à accéder au financement externe. En examinant l'effet de la protection des créanciers sur la disponibilité des dettes pour les firmes dans 8 pays en Europe, Giannetti (2003) démontre qu'il existe une relation positive entre la capacité des firmes à obtenir des prêts et le degré de protection des créanciers. De même, Claessens (2003) affirme qu'une meilleure gouvernance d'entreprise conduit à un meilleur accès des entreprises aux financements extérieurs.

Un nombre important de chercheurs insistent sur l'effet dominant des institutions sur la croissance et particulièrement les institutions se rattachant aux droits de propriété. La majorité d'entre eux utilise la mesure « sécurité des droits de propriété » comme proxy des institutions (Knack et Keefer, 1995 ; Acemoglu *et al.*, 2001 ; Rodrik *et al.*, 2004).

Même si, théoriquement, beaucoup de chercheurs ont réussi à démontrer l'importance des droits de propriété dans le processus d'accumulation du capital et donc du développement des pays, empiriquement peu d'études ont réussi à le faire.

En effet, l'accent mis actuellement sur l'importance des droits de propriété comme étant un facteur fondamental de développement économique est « surestimé » (Angeles, 2011). D'autres institutions, tout aussi importantes, voire même plus importantes dans certains contextes, ont été délaissées. Plus particulièrement, ce sont les institutions informelles qui comportent la dimension culturelle, y compris les croyances et les traditions, qui sont négligées. Ces institutions, difficilement mesurables, constituent, à notre sens, le principal vecteur de la différence entre les niveaux de développement des pays.

Cette banalisation des déterminants du développement pourrait ainsi faire oublier qu'il y a beaucoup d'autres facteurs qui entrent en jeu. Les causes du développement (ou non) des pays sont encore aujourd'hui loin d'être cernées.

A l'opposé, Allen *et al.* (2005) contestent l'idée selon laquelle les politiques en matière de gouvernance des pays émergents devraient améliorer le système légal et renforcer les institutions en avançant l'exemple de la Chine. En effet, la Chine a de faibles institutions et un système légal de protection des investisseurs peu efficace et très peu développé alors que, économiquement, la Chine est très performante depuis une vingtaine d'années.

Allen (2005, p. 166) précise que « *veiller à ce que les économies émergentes aient des systèmes juridiques et des institutions n'est ni nécessaire ni suffisant pour assurer une bonne performance économique. D'autres mécanismes peuvent être des substituts efficaces* ».

Dans une étude effectuée par Quibria (2006), l'auteur compare plusieurs pays asiatiques en développement en étudiant la relation qui existerait entre le niveau de gouvernance et la performance économique. Il utilise l'indicateur composé WGI (*Worldwide Governance Indicators*) de Kaufmann *et al.* qui constitue un indicateur de référence pour mesurer la qualité de la gouvernance, que nous analyserons dans le chapitre V de notre travail de recherche. Selon cet indicateur, la plupart des pays asiatiques en développement accusent des niveaux de gouvernance très bas par rapport à la moyenne internationale, étant donné leurs revenus. Ce qui est le plus « surprenant » selon Quibria (2006), c'est le fait que ces pays, ayant une mauvaise qualité de gouvernance, ont, en moyenne, une plus forte croissance économique que les pays ayant une meilleure appréciation de leur niveau de gouvernance.

Ceci ne pourrait avoir que l'une des deux explications suivantes (Quibria, 2006) :

- Soit le lien entre le niveau de gouvernance et la performance économique n'est pas aussi pertinent que ce que la littérature économique voudrait présenter. Il existerait, ainsi, d'autres paramètres qui entrent en jeu et qui affectent la performance dans un pays, la gouvernance ne serait que d'une seconde influence.
- Ou bien, la relation entre la qualité de gouvernance et la performance existe bien mais ce sont les mesures et les indicateurs utilisés, à l'image de l'indicateur composé WGI, qui n'arrivent pas à bien capturer les interactions entre la gouvernance et la croissance.

Au final, la plupart des études montrent que les systèmes légal et financier sont très importants pour le développement et la croissance d'un pays. D'autres contestent ce résultat et accordent plus d'importance à d'autres facteurs ou institutions. Plus généralement, et d'une façon plus unanime, la plupart des chercheurs insistent sur la primauté des institutions dans le processus de développement et de transition des pays (North, 1990 ; Acemoglu *et al.*, 2001 ; Rodrik *et al.*, 2004 ; Acemoglu et Johnson, 2005).

Edison (2003) a démontré, dans ce sens, que la qualité des institutions a un impact significatif, non seulement sur le revenu, mais également sur la croissance et sa stabilité. Et ce aussi bien lorsque la qualité des institutions est mesurée avec des indicateurs globaux, basés sur la perception, que lorsqu'elle est mesurée avec des variables spécifiques telles que la protection légale et la prédominance de l'état de droit. Edison (2003) précise dans ce sens que « *plus la qualité des institutions est élevée, moins la croissance est instable* ».

Concernant les marchés financiers des pays en développement, leur déficience institutionnelle constitue parmi les causes de leur blocage (Bardhan, 2005). En effet, les firmes qui se sont bien développées grâce aux réseaux clientélistes et au soutien de leurs gouvernements, dans un contexte de mondialisation et d'ouverture des marchés, se trouvent face à des risques que les mécanismes informels et leurs réseaux ne suffisent plus à gérer. Ces entreprises manquent d'attributs essentiels relatifs à la capacité d'attirer les financements, à la compétence et à la compétitivité qui, dans une économie fermée, n'étaient pas essentiels pour leur développement.

D'un autre côté, le contre-exemple de la Chine, ou encore celui d'autres pays asiatiques ayant réussi à augmenter leurs taux de croissance et à les maintenir, ont beaucoup suscité l'intérêt des chercheurs. Ces derniers ont tenté de comprendre comment un pays avec un faible système légal et de faibles niveaux de gouvernance (selon les critères de la Banque Mondiale) enregistre de tels records de croissance. D'autres types d'institutions semblent ainsi être à l'origine de la croissance chinoise et qui sont différentes des institutions des pays développés recommandées par les institutions internationales.

Il est évident que des gains économiques substantiels pourraient être obtenus par l'amélioration des institutions (Acemoglu *et al.*, 2001 ; Rodrik *et al.*, 2004). Cependant, nous savons encore très peu sur quelles institutions privilégier, dans quels contextes et la façon de les améliorer significativement et durablement. De même, est ce qu'il faut améliorer les institutions pour augmenter la croissance ou bien c'est le contraire ? Là encore, les chercheurs n'arrivent pas à se mettre d'accord. Dans ce qui suit, nous allons passer en revue certaines des recherches ayant marqué l'étude de cette relation.

3.2. Une croissance sans gouvernance ?

Dans leur très influent article « Croissance sans gouvernance », Kaufmann et Kraay (2002) se proposent d'étudier la relation entre les institutions de gouvernance et le développement économique, en la séparant en deux parties. La première relation qu'ils examinent concerne l'effet de la « bonne gouvernance » sur les revenus par habitant. La deuxième, en sens inverse, se rapporte à l'effet des revenus par habitant sur la qualité des institutions de gouvernance.

L'un des principaux résultats de Kaufmann et Kraay (2002) concerne l'effet de la « bonne gouvernance » qui est significatif et positif sur les revenus. Par contre, la relation inverse, en rapport avec le rôle de la croissance dans l'amélioration des institutions de gouvernance, est faible, voire négative. Pour Kaufmann et Kraay (2002), il n'existe pas de « cercle vertueux » dans lequel la gouvernance et la croissance s'influencent et s'améliorent mutuellement. Ces auteurs expliquent que lorsqu'il y a une forte croissance économique sans une « bonne gouvernance », cette dernière ne va pas s'améliorer. Au contraire, Kaufmann et Kraay (2002) trouvent que la richesse créée va constituer une nouvelle source de conflits de distribution des rentes entre les élites. En l'absence d'institutions et de règles

de droit efficaces, caractéristiques d'une « mauvaise gouvernance », et avec l'augmentation des richesses, il est peu probable que les élites dirigeantes soient incitées à améliorer la gouvernance. Au contraire, elles vont être motivées pour maintenir en place leur cercle de « copains » et maintenir avec leurs avantages.

En effet, lorsqu'il y a une amélioration de la croissance dans de telles conditions de faiblesses institutionnelles, une élite profite de la « mauvaise gouvernance » pour s'accaparer et partager les richesses supplémentaires. Selon Kaufmann et Kraay (2002), cette influence négative compense l'éventuel effet positif de la croissance sur les institutions de gouvernance. Cette situation est typique des pays en transition, comme nous l'avons vu dans le chapitre II précédent, caractérisés par une économie en expansion, un faible cadre institutionnel et une élite ancrée et résistante au changement.

Selon un rapport de l'ONU (United Nations, 2007), lorsqu'il y a, dans un pays, de hauts revenus par habitant et que le niveau de gouvernance est faible, une des explications est l'existence de la « captation de l'Etat ». Nous rappelons que ce concept consiste en une mainmise d'une élite restreinte sur les lois et les réglementations dans le but de confisquer et de s'approprier la richesse créée dans les pays. Et c'est cette même élite qui constitue le principal blocage à des changements institutionnels qui pourraient améliorer la gouvernance.

Kaufmann et Kraay (2002) précisent qu'il faut améliorer la gouvernance pour stimuler la croissance économique mais que cela ne suffit pas au développement d'un pays et qu'en l'absence de mesures rapides pour renforcer les institutions, cela pourrait même être néfaste au pays. Cependant, leur étude, comparant plusieurs pays, ne montre pas comment ces institutions de gouvernance pourraient être améliorées. Ils préconisent d'effectuer des études spécifiques pour chaque pays afin de trouver les moyens d'agir sur les institutions de la gouvernance et de les améliorer. Kaufmann et Kraay (2002) ont travaillé le cas du Pérou, de la Colombie et de l'Honduras. Les résultats confirment leur analyse à savoir que la « captation de l'Etat », qui est la corruption effectuée par les acteurs économiques pour obtenir des avantages du gouvernement, pourrait être à l'origine de l'effet négatif d'une augmentation de la croissance sur la qualité des institutions de gouvernance : « croissance sans gouvernance ».

Comme nous l'avons précisé dans le chapitre II précédent, cette situation est caractéristique des pays ayant entamé leur phase de transition et de décollage économique et qui, pour la plupart, se retrouvent coincés dans une situation « d'entre-deux ». En effet, plus il y a de richesses (croissance), plus il y a de rentes à s'accaparer et donc plus la « captation de l'Etat » augmente et les demandes d'achat des lois et des réglementations s'accroissent (Kaufmann et Kraay, 2002 ; United Nations, 2007).

La « captation de l'Etat » est due, d'une part, à l'ouverture des marchés et à la libéralisation du commerce dans ces pays. En effet, certaines entreprises étant dans l'« obligation » de recourir à la « captation de l'Etat » pour maintenir leurs positions sur le marché ou simplement pour éviter la faillite par manque de compétitivité face aux nouvelles entreprises internationales et face à la concurrence. D'autre part, elle est due à l'augmentation des revenus. Il y a en effet, dans un contexte de transition, plus de capitaux qui circulent, les gains éventuels mais également les pertes se multiplient, les enjeux grandissent et ainsi la « captation » augmente. En l'absence d'institutions de régulation efficaces, ces pays restent bloqués et ces richesses créées, censées les aider dans leur phase transitoire, se transforment en une source supplémentaire de conflits. La « captation de l'Etat » au profit d'une minorité conduit les pays concernés à des réformes partielles, inachevées conduisant le plus souvent à une faible croissance économique (Labaronne, 2002a).

Pour la plupart des chercheurs, ce sont incontestablement les institutions qui améliorent la croissance économique. Seuls quelques uns d'entre eux se sont intéressés à la relation inverse, à l'instar de Kaufmann et Kraay (2002) qui trouvent un effet négatif de la croissance économique sur les institutions, ou encore Barro (1999) et Boyer (2003) qui, au contraire, affirment que c'est la croissance économique et l'enrichissement des pays qui vont, à long terme, améliorer les institutions.

En effet, l'étude de l'influence de la croissance économique sur les institutions a été souvent négligée (Chang, 2011). Pour cet auteur, la plupart des institutions des pays développés, et en particuliers celles qui caractérisent les pays anglo-saxons considérées aujourd'hui comme la référence en matière de « bonne gouvernance », n'ont été acquises qu'après l'enrichissement de ces pays. Un bon nombre de chercheurs considèrent les « bonnes institutions » comme étant des préalables (antérieures) au développement

économique des pays du Nord, alors que les institutions démocratiques, les réglementations bancaires, boursières, etc. ne sont arrivées qu'après une longue période de croissance économique et d'accumulation de capital.

D'après ce point de vue, il est recommandé aux pays, aujourd'hui en développement, de dépenser les ressources financières et humaines pour stimuler directement la croissance économique, comme le fait la Chine par exemple, au lieu de les gaspiller dans le but d'avoir de « bonnes institutions » sans que cela n'aboutisse à un résultat.

Glaeser *et al.* (2004) confirment les postulats préalablement avancés par Barro (1999) et par Przeworski *et al.* (2000). Ainsi, les pays en manque de ressources commencent d'abord par accumuler du capital physique et humain, généralement sous des dictatures, lorsqu'ils deviendront plus riches, ils pourront alors améliorer leurs institutions qui requièrent beaucoup de moyens.

La quasi-majorité des pays en développement de l'étude de Glaeser *et al.* (2004) sont des dictatures avec des niveaux de contraintes sur l'exécutif très faibles et donc avec des cadres institutionnels très limités. Cependant, beaucoup de ces pays affichent des niveaux élevés de croissance économique. Pour Glaeser *et al.* (2004), l'hypothèse que les institutions (ou les contraintes) déterminent la croissance n'est pas plausible. En effet, la sécurité des droits de propriété dans les pays en développement, et qui est à l'origine de leurs taux de croissance élevés, n'est pas le résultat des contraintes ou d'institutions mais plutôt le résultat de choix politiques efficaces, qui peuvent très bien être effectués sous des dictatures.

Ce sont la croissance économique et l'accumulation du capital humain qui, selon Glaeser *et al.* (2004), améliorent les institutions et non pas le contraire. Dans les pays en développement, soumettre la gouvernance à des contraintes (institutions) n'est pas une « stratégie viable ». Pour assurer les droits de propriété, il faudrait mettre en place des politiques économiques pour garantir ces droits, même si ces politiques « sont faites par des dictateurs ». La croissance peut être améliorée sans « amélioration immédiate des institutions » et, à long terme, cette croissance peut mener à l'amélioration des institutions.

Beaucoup d'arguments plaident en faveur de l'idée selon laquelle la croissance économique améliore les institutions. En effet, lorsqu'il y a une augmentation de la richesse grâce à la croissance dans un pays, les demandes pour de meilleures institutions politiques et pour davantage de transparence seront plus fortes. Il y aura de nouveaux acteurs qui vont demander et inciter à avoir de nouvelles institutions (Chang, 2011).

De même, l'accès à de meilleures institutions sera plus facile avec les moyens que nécessitent leur mise en place et les réformes qui les accompagnent. Avec une croissance économique soutenue, les pays en transition auront plus de chance de réussir.

Historiquement, il y a plus de preuves qui soutiennent l'idée que c'est le développement économique qui améliore les institutions que la relation contraire qui indique que les institutions améliorent le développement économique (Chang, 2011). Cet auteur dénonce les études et les conclusions trop simplistes des chercheurs préconisant que l'amélioration des institutions, autrement dit l'ouverture des marchés et la protection des propriétaires privés, serait la seule issue pour le développement d'un pays, sans pour autant remettre en cause l'importance de telles institutions. Il trouve que cette relation est, d'une part, loin d'être aussi simple que cela et qu'elle n'est pas linéaire et, d'autre part, la relation inverse, concernant l'effet de la croissance sur les institutions, reste largement négligée.

Chang (2011) critique l'influence des organisations internationales, principalement la Banque Mondiale, dans la persistance de ses idées concernant la primauté de la « bonne gouvernance », sans qu'elle ne tienne compte du pays ou du contexte en question. Il l'accuse même d'influencer le monde académique en produisant, à travers des recherches scientifiques, des séries d'études largement diffusées, comme le rapport *Doing Business* ou la série d'études de Kaufmann *et al.* « *Governance Matters* ».

Arndt et Oman (2006) reprennent l'étude « Croissance sans gouvernance » de Kaufmann et Kraay (2002), que nous avons développée plus haut, et trouvent que leur résultat indiquant l'effet négatif de la croissance à long terme sur la qualité de la gouvernance est en opposition avec un bon nombre d'études et notamment avec les importants résultats d'Olson (1982). Arndt et Oman (2006) n'arrivent cependant pas à prouver l'effet contraire, c'est-à-dire, un effet positif de la croissance sur les institutions de gouvernance. Ces auteurs précisent que la relation entre les institutions et le développement est beaucoup plus

complexe qu'un simple modèle linéaire comme l'étude de Kaufmann et Kraay (2002). Il se peut qu'il y ait différentes étapes dans cette relation qu'il faudrait explorer. Ou encore, ces résultats pourraient dépendre des pays étudiés. Les institutions sont spécifiques aux pays, et notamment les institutions informelles. Ainsi, il est de moins en moins pertinent de formuler des conclusions généralistes. Des études monographiques constitueraient le meilleur moyen de mieux cerner cette relation.

Même si Arndt et Oman (2006) n'arrivent pas à prouver empiriquement que la croissance économique améliore les institutions, ils indiquent cependant que la démocratie est un « luxe » et que pour l'atteindre il faut avoir une forte croissance économique et une création de richesse sur le long terme.

D'un autre côté, un pays démocratique ne peut pas le rester s'il manque de ressources. Barro (1999) indique qu'une augmentation du niveau de vie tend à plus de démocratie, par contre, les démocraties, ayant émergé sans développement économique (une démocratie souvent imposée par les organisations internationales ou par les ex-colonisateurs), n'arrivent pas à se maintenir longtemps.

En effet, une fois qu'un pays aura amorcé sa transition démocratique, son niveau de développement économique aura un effet considérable sur la survie de cette démocratie naissante. Les démocraties « pauvres », celles ayant un revenu annuel par habitant inférieur à 1000 dollars, sont extrêmement fragiles (Przeworski *et al.*, 1996). Une fois la démocratie en place, la richesse est une condition suffisante pour qu'elle survive indépendamment de toute autre condition.

Przeworski *et al.* (2000) trouvent que, dans les pays les plus pauvres, le type de régime politique n'a pas d'influence sur la croissance, qu'il soit démocratique ou pas. En effet, le manque de ressources fait que ces gouvernements sont incapables de faire évoluer ou changer la situation, qu'ils soient des gouvernements démocratiques ou non. Les démocraties, dans les pays pauvres, deviennent plus fréquemment des dictatures. Przeworski *et al.* (2000) étudient également la relation inverse. Ils trouvent que le revenu par habitant a un effet significatif sur la probabilité qu'un pays devienne une démocratie. Le revenu par habitant joue également un rôle important dans la stabilisation de cette démocratie pour qu'elle perdure et ne redevienne pas une dictature.

Dans tous les cas, la transition vers la formalisation des règles et le développement doit se faire avec de la croissance économique. En effet, la mise en place d'institutions est coûteuse et sans croissance économique, il est peu probable qu'un pays puisse assurer son développement.

Pour certains, ce sont les institutions qui définissent la croissance (Kaufmann et Kraay, 2002), pour d'autres, la démocratie et la « bonne gouvernance » ne sont pas nécessaires pour le développement (mesuré par la croissance économique) et avancent souvent des contre-exemples (Przeworski *et al.*, 2000 ; Glaeser *et al.*, 2004 ; Chang, 2011). La Chine depuis 1978, les tigres asiatiques dans les années 1970 et 1980, le miracle économique du Brésil sous un régime militaire ou encore la France pendant les « trente glorieuses » (Meisel, 2004). En partant de ces constats, il est utile de comprendre dans quelle mesure la « bonne gouvernance » serait (ou non) un moteur de croissance.

4. Quelles institutions pour le développement ?

Nous ne pouvons pas parler de gouvernance sans parler de « bonne gouvernance », bien que nous nous défendions d'une conception normative de la gouvernance. La définition de la « bonne gouvernance » dépend de la définition même de la gouvernance. Elle est, dans ce sens, aussi mal cernée, dans la littérature, que la gouvernance. Nous allons, dans ce qui suit, reprendre les principales définitions de la « bonne gouvernance » ayant marqué la littérature, ainsi que son rôle et sa nécessité pour la croissance économique et le développement.

D'un autre côté, les systèmes, caractérisés par le copinage et le clientélisme et classés parmi les plus mauvais en termes de leurs institutions de gouvernance, sont-ils toujours défavorables à la croissance et au développement dans un pays ? Nous allons essayer de voir s'il suffirait de transplanter les institutions des pays développés aux pays en développement pour qu'elles soient adoptées.

4.1. Le rôle de la « bonne gouvernance »

Le concept de « bonne gouvernance » est apparu vers la fin des années 1990 et figurait parmi les conditions essentielles exigées des pays en développement pour l'obtention des aides et prêts des institutions internationales (Banque Mondiale et FMI). Aujourd'hui, la

Banque Mondiale est la principale organisation qui prône la primauté de la « bonne gouvernance », c'est ce qui explique que ce concept soit si largement diffusé. C'est en 1992 que la Banque Mondiale a évoqué, pour la première fois, dans le rapport « *Governance and Development* » (Banque Mondiale, 1992), le concept de « bonne gouvernance », depuis, il constitue le cœur de ses actions d'aide au développement. Cependant, en 1992, le concept était encore nouveau et la notion était trop large et peu précise. La première définition de la « bonne gouvernance » avancée par la Banque Mondiale était « *la manière dont le pouvoir est exercé dans la gestion des ressources économiques et sociales d'un pays* ». Ce rapport fut le point de départ d'une nouvelle ère d'aide au développement proposée par la Banque Mondiale. Il marque l'échec des ajustements structurels qui n'ont pas réussi à diminuer la pauvreté et à augmenter la croissance des pays concernés. Selon Baron (2003), il s'agit d'une reformulation du consensus de Washington.

Dans cette première définition, nous remarquons l'absence totale des institutions et des composantes politiques des pays. En employant le terme « bonne gouvernance », la Banque Mondiale et les institutions financières en charge de l'aide au développement aux pays en besoin ont ainsi évité, dans un premier temps, de parler de la « démocratie » et des « réformes de l'Etat » qui auraient pu être mal perçues ou mal comprises et qui ne relèvent pas de leurs champs d'actions. Toutefois, l'interdépendance entre les institutions de gouvernance publique et privée a fait que, progressivement, la composante politique a été intégrée aux recommandations et aux réformes.

Aujourd'hui, pour la Banque Mondiale, le discours sur la gouvernance, ou plutôt sur la « bonne gouvernance », a largement évolué et tourne désormais autour de deux valeurs principales : l'**inclusivité** et la **responsabilisation**.

- L'**inclusivité** incarne le principe d'égalité ; égalité de traitement, égalité de participation, que l'on soit un homme ou une femme, riche ou pauvre, etc. Les individus sont égaux devant la loi.
- La **responsabilisation** part du principe que tous les citoyens ont le droit d'exiger la transparence et de demander des comptes à leurs gouvernants. L'information doit être accessible à tous. La responsabilisation passe également par le droit et par la

possibilité de contestation par tous les individus. De même, cette deuxième valeur repose sur le principe de représentation, les élus choisis pour représenter la population doivent rendre compte de leurs actions.

La « bonne gouvernance », en tant que concept, a émergé dans le contexte des entreprises. Depuis les scandales financiers de certaines grandes firmes aux Etats Unis, dont les conséquences ont même atteint l'ensemble du système financier, la « bonne gouvernance » d'entreprise a suscité beaucoup d'intérêt. Ces scandales ont non seulement touché directement les actionnaires de ces entreprises mais tout le climat des affaires et le monde de l'investissement et des finances ont connu une crise de confiance qui a nuit gravement à l'économie et aux marchés financiers.

Suite à ces affaires, une plus grande attention a été adressée à la « bonne gouvernance » d'entreprise et spécialement de la part des investisseurs qui, craignant de vivre ou de revivre ces mésaventures, font désormais confiance aux entreprises qui adoptent les « bonnes pratiques de gouvernance ».

Et les études ne manquent pas pour conforter cette idée et cette tendance à faire confiance aux scores de gouvernance d'une entreprise avant d'investir. L'étude réalisée par le Credit Lyonnais Securities Asia (CLSA, 2001) stipule que les scores de gouvernance des entreprises sont positivement reliés à leur performance. Selon cette étude, il y aurait également une bonne relation entre la gouvernance d'entreprise et la rentabilité financière des firmes.

En intégrant les institutions de gouvernance dans le cadre de ses plans d'aide au développement, la Banque Mondiale parle désormais de « bonne gouvernance publique », dans un premier temps, puis de « bonne gouvernance » qui englobe aussi bien le domaine économique que politique. La Banque Mondiale (2003, p. 1) indique que *« si la gouvernance publique est l'exercice de l'autorité au nom de la population, alors la bonne gouvernance est l'exercice cette même autorité de manière à respecter l'intégrité, les droits et les besoins de tous au sein d'un Etat »*.

D'autres institutions se sont intéressées à la « bonne gouvernance ». Pour l'ONU par exemple, la « bonne gouvernance » c'est lorsqu'il y a une bonne allocation des ressources

parmi tous les citoyens (United Nations, 2007). La « bonne gouvernance » doit être « *participative, transparente et responsable* ». Le PNUD (2002a, p. 2-3) indique qu'« *une bonne gouvernance impose également de promouvoir des institutions équitables et responsables, protégeant les droits de l'homme et les libertés fondamentales. Les juges ne doivent pas seulement être formés, mais également respecter la procédure et être insensibles aux différences de race et de classe. Il ne s'agit pas uniquement de construire des écoles, il faut en outre veiller à ce que les élèves des quartiers pauvres bénéficient d'équipements d'aussi bonne qualité que ceux des zones plus aisées* », sans avancer de définition distincte de la gouvernance mais insiste plutôt sur son rôle.

Le PNUD, contrairement à la Banque Mondiale qui a mis du temps à intégrer le volet politique dans sa définition de la gouvernance, évoque cette dimension (politique) dès ses premiers rapports sur la gouvernance. Le PNUD parle de « gouvernance démocratique » plutôt que de « bonne gouvernance » afin d'éviter la normativité par rapport aux pays du Nord.

L'OCDE (2007, p. 61) s'est également intéressée à la question de la « bonne gouvernance » et affirme que pour une administration moderne il faut une efficacité du secteur public, « *la bonne gouvernance contribue à renforcer la démocratie et les droits de l'homme, à favoriser la prospérité économique et la cohésion sociale, à réduire la pauvreté et à renforcer la protection de l'environnement pour une utilisation durable de ressources naturelles. Elle permet aussi d'asseoir la confiance dans les pouvoirs publics et l'administration* ». Nous observons, encore une fois, qu'il n'y a pas de définition directe de ce que c'est la gouvernance, il s'agit plutôt de la définir à travers son rôle et ses objectifs.

La définition de la « bonne gouvernance », avancée dans l'Accord de Cotonou, à travers l'article 9 en juin 2000, qui est un partenariat entre l'Union Européenne et 77 pays ACP (Afrique – Caraïbes - Pacifique), indique que « *la bonne gouvernance c'est la gestion transparente et responsable des ressources humaines, naturelles, économiques et financières dans des buts de développement équitable et durable* ». En examinant cette définition, nous ne voyons aucune différence entre « bonne gouvernance » et « bonne gestion ». Cette interprétation nous renvoie au fait que, dans la littérature, beaucoup de chercheurs confondent la gouvernance et la gestion. C'est pour cette raison que nous ne

privilégions pas l'utilisation du terme « bonne gouvernance », en tout cas pas au sens que lui attribue les organisations internationales et notamment la Banque Mondiale.

Comme pour la définition des institutions ou de la gouvernance, il n'existe pas de consensus quant à la définition de la « bonne gouvernance » ou des « bonnes institutions ». Cependant, quelle que soit la définition, la « bonne gouvernance », selon la plupart des organisations internationales, renvoie aux institutions ayant les caractéristiques de celles des pays anglo-saxons, principalement une totale liberté du marché et une protection des droits de propriété privée (Chang, 2011). Il y a une standardisation aussi bien au niveau des critères d'évaluation des pays que des recommandations, sans prise en compte des spécificités locales des pays concernés.

En l'absence d'une convergence claire entre les différentes définitions de la gouvernance avancées dans la littérature et partant de notre propre conception de la gouvernance, nous proposons notre définition. Ainsi, la « bonne gouvernance » est observée lorsque les actionnaires, d'une part, et le peuple, d'autre part, disposent de moyens efficaces qui leur permettent de contrôler, de surveiller et de limiter l'espace discrétionnaire de celui ou de ceux qui gèrent leurs affaires (politiques ou privées) et disposent également de moyens pour les révoquer en cas d'échec ou de non respect des contrats.

Une « bonne gouvernance » pour le développement ?

Nous reprenons la définition proposée par la Banque Mondiale (2003, p. 1) qui précise que *« si la gouvernance est l'exercice de l'autorité au nom de la population, la bonne gouvernance est l'exercice de cette autorité dans le respect de l'intégrité, des droits et des besoins de chacun au sein de l'Etat »*. Une « bonne gouvernance » est donc celle qui suit les règles de droit, qui est basée sur des relations formelles et des contrats sécurisés. Pour la Banque Mondiale, la « bonne gouvernance » est la clef de la réussite des pays développés et donc essentielle pour le développement économique des pays en développement, voire le seul moyen d'y parvenir. Selon la logique de la Banque Mondiale, si cette façon de fonctionner a prouvé son efficacité dans les pays développés, alors pourquoi ne pas instaurer ces pratiques dans les pays émergents pour qu'ils suivent cette voie et se développent à leur tour. On a donc insisté sur l'urgence d'avoir une « bonne

gouvernance » dans les pays en développement au sein desquels les institutions politiques ont un rôle important dans le dysfonctionnement économique.

Un bon nombre de chercheurs, à l'instar de Kurtz et Schrank (2007a) et de Meisel et Ould Aoudia (2008b), critiquent la Banque Mondiale qui, à travers une série d'articles de Kaufmann *et al.* (1999b ; 2002 ; 2004 ; 2005 ; 2006 ; 2007d ; 2008 ; 2009) « *Governance Matters* », remet à jour ses indicateurs de gouvernance et rappelle l'importance d'adopter les « bonnes pratiques de gouvernance » qu'elle prône.

Avec l'intérêt porté depuis une quinzaine d'années aux indicateurs de gouvernance, les pays en développement se sentent plus concernés, que les pays développés, par ce phénomène. Les pays développés, ayant une « bonne gouvernance », sont cités dans ce type d'études plutôt en tant que références que des objets d'étude. Ceci est dû, comme nous l'avions décrit plus haut, au fait que les indicateurs de gouvernance soient retenus comme principal critère d'attribution des aides et de choix d'investissements. Ce qui a octroyé une position largement dominante à la Banque Mondiale ainsi qu'à ses études et ses recommandations.

Pour un pays qui a besoin des aides, il faut absolument être en conformité avec les préconisations de la Banque Mondiale afin de les obtenir. Cependant, si un pays cherche uniquement à améliorer ses indicateurs, ceci pourrait avoir des effets néfastes. Voulant à tout prix avoir de meilleurs scores pour « séduire » les bailleurs de fonds et les organisations internationales, ces pays pourraient passer à côté des besoins réels de leurs populations.

Certains pays prennent des mesures politiques qui feront augmenter leurs scores de gouvernance très rapidement, mais au niveau institutionnel, rien ne change. Ce qui se passe la plupart du temps, ce sont les membres d'une élite restreinte, à l'origine de ces mesures hâtives, qui vont continuer à s'enrichir au détriment du reste de la population. Ils investissent dans des projets rentables à court terme, ne bénéficiant ni au développement du pays ni à celui de la population. Ces élites sont hostiles à tout changement institutionnel qui les privera de ces avantages.

La Banque Mondiale indique que la mise en place de « bonnes institutions » de gouvernance n'est pas une affaire propre à un gouvernement, c'est plutôt l'affaire de tout le monde. Ceci est vrai dans un pays développé. Néanmoins, lorsque, au sein d'un pays, les membres d'une élite se partagent les rentes, ils seraient réticents à la mise en place de telles institutions qui constituent des obstacles à leurs intérêts et même des menaces de leur position. Et s'il n'y a pas une volonté politique de changement, la « bonne gouvernance » et ses institutions auront peu de chance de se mettre en place.

Comme nous l'avons déjà souligné, la « bonne gouvernance », au sens de la Banque Mondiale, correspond à une description des institutions des pays développés. Ainsi, il y aura obligatoirement une corrélation significative et positive entre cette « bonne gouvernance » et le niveau de développement des pays. Les institutions de gouvernance recommandées par les organisations internationales correspondent ainsi au résultat du bon fonctionnement des Etats et non pas au moyen d'y parvenir. Ces constatations sont à l'image des indicateurs développés par la Banque Mondiale et qui constituent des conséquences plutôt que des préalables de décisions politiques, comme la mesure « efficacité du gouvernement » ou encore la « qualité de l'administration ».

Ainsi, pour revenir aux études qui se sont opposées à la thèse de la Banque Mondiale, Kurtz et Schrank (2007a) remettent en question la pertinence de la relation entre les institutions de gouvernance et la croissance économique. D'abord, ces auteurs trouvent que même si cette relation a été largement évoquée et étudiée sur le plan théorique, peu d'études empiriques la confirment. Et même lorsqu'elle est vérifiée, le sens de causalité demeure incertain.

Kurtz et Schrank (2007a) remettent également en cause la fiabilité des mesures utilisées ainsi que la définition même des concepts mesurés, notamment celui de la « mauvaise gouvernance ». Selon ces auteurs, il faudrait revoir le concept même de la gouvernance et éviter de partir de l'hypothèse selon laquelle l'amélioration des règles institutionnelles du gouvernement va entraîner le développement socio-économique, comme les travaux des chercheurs de la Banque Mondiale, et voir si la croissance n'améliore pas la gouvernance ou encore chercher d'autres facteurs qui influencent cette relation.

En effet, ces chercheurs critiquent directement la manière avec laquelle la Banque Mondiale procède en cherchant à promouvoir les vertus des « bonnes institutions de gouvernance » ayant des caractéristiques des pays occidentaux et ce, quels que soient les contextes ou les pays en question. A l'instar de Glaeser *et al.* (2004), Kurtz et Schrank (2007a) critiquent particulièrement le travail de Kaufmann et Kraay (2002) qui, à leur tour, leur répondent à travers les articles Kaufmann *et al.* (2007a ; 2007b ; 2007c). Ces derniers qualifient la définition de la gouvernance de Kurtz et Schrank (2007a) de « trop limitée » et jugent qu'elle ne renvoie qu'à un seul des six mesures de leur propre conception de la gouvernance (celle de la Banque Mondiale), correspondant à « l'efficacité du gouvernement », ignorant les cinq autres aspects de la gouvernance. Dans un article ultérieur, Kurtz et Schrank (2007b) réaffirment leur position.

Les valeurs que défendent les agences internationales sont certes essentielles pour le développement d'un pays, cependant, comme beaucoup de chercheurs, nous rejetons l'idée selon laquelle il existe une seule manière de procéder, qui est celle dictée par les pays occidentaux. Nous n'adhérons pas à l'idée selon laquelle « *bonne gouvernance et croissance économique vont de pair* », une affirmation dans une des notes de la Banque Mondiale (2005).

Vu, d'une part, les échecs successifs qu'accusent les organisations internationales dans la réalisation des objectifs d'aide au développement et, d'autre part, le nombre important de contre-exemples de pays qui réussissent économiquement sans pour autant avoir une « bonne gouvernance » ou, au contraire, ceux qui suivent ces « codes de bonnes pratiques » sans succès, il est légitime et même logique de se poser des questions par rapport à l'efficacité ainsi qu'à la pertinence de ces recommandations.

La libéralisation des marchés, avancée comme étant primordiale par la Banque Mondiale, n'est pas valable quels que soient le temps et l'espace. Nous avons vu que la relation entre les institutions et le développement n'est pas une relation linéaire et beaucoup de facteurs interagissent et, selon les contextes, les effets varient sensiblement. Ainsi, avoir une seule vision concernant comment devrait être un pays ou une économie est beaucoup trop simpliste et les recommandations des organisations internationales sont trop standardisées.

En effet, le terme de « bonne gouvernance » qu'emploie la Banque Mondiale renferme une normativité puisque, pour juger de la qualité de la gouvernance dans un pays on se réfère à des standards prédéfinis selon les critères des pays développés. Cependant, est-ce que le fait d'avoir une « bonne gouvernance », au sens de la Banque Mondiale, cela assure de « bonnes institutions » ? Des institutions qui fonctionnent ? Ceci est loin d'être de certains pays ayant scrupuleusement adopté ces principes. A titre d'exemple, bien qu'il soit dans une position « confortable » par rapport à d'autres pays de la région MENA, le Maroc qui est parmi les « meilleurs » pays en développement selon le classement de la Banque Mondiale en termes de conformité avec ses recommandations, se trouve dans une période de transition inachevée qui s'éternise.

De même, l'Afrique subsaharienne, par exemple, ou l'Amérique latine ont connu une énorme baisse de leurs taux de croissance après leur fidèle adoption des réformes de libéralisation des marchés fortement recommandées et parfois même imposées par les bailleurs de fonds internationaux. Entre 1960 et 1980, le revenu par habitant en Amérique latine augmentait de 3,1 % annuellement et de 1,6 % en Afrique subsaharienne, alors qu'entre 1980 et 2009, ces taux sont passés respectivement à 1,1 % et 0,2 % (Chang, 2011).

D'un autre côté, la Chine, la Corée ou encore l'Inde sont tous des pays très mal classés par la Banque Mondiale, selon la qualité de leurs systèmes de gouvernance. Néanmoins, ces pays ont su assurer leur décollage économique grâce à des institutions différentes mais adaptées à leurs contextes et qui ont favorisé un climat de confiance et de sécurité des transactions. En effet, plusieurs travaux se sont intéressés aux cas de certains pays asiatiques et remettent clairement en question les recommandations de la Banque Mondiale en termes de « bonne gouvernance ».

Dans le même sens, la France constitue autre contre-exemple. En effet, entre 1945 et 1973, la France a connu une période de très forte croissance économique appelée les « trente glorieuses ». Les institutions de gouvernance pendant cette période étaient loin de celles préconisées aujourd'hui par la Banque Mondiale. Avec les caractéristiques institutionnelles qu'elle avait, la France serait classée en bas de l'échelle si l'on prenait en compte les critères de la « bonne gouvernance ». Pourtant, il y a eu une hausse de la productivité des entreprises, ce qui a favorisé une forte croissance économique.

Allen *et al.* (2005) sont parmi ceux qui se sont particulièrement intéressés au cas de la Chine et plus particulièrement à son système légal. Ils observent que, comparé aux pays étudiés par La Porta *et al.* (1997 ; 1998), le système légal chinois est significativement sous-développé et leur système bancaire reste très peu dynamique. Alors comment expliquer leur réussite économique avec une « mauvaise gouvernance » ? Est-ce que « mauvaise gouvernance » rime toujours avec mauvaise performance économique ?

4.2. Les systèmes de capitalisme de copinage toujours néfastes pour la croissance ?

Comme nous l'avons vu dans le chapitre II, précédent, les pays en développement ont très souvent des systèmes basés sur les relations informelles et sur le copinage. Ce type d'organisations a souvent été désigné comme étant la première cause du sous-développement des pays.

D'une manière parfois un peu trop réductrice, des chercheurs affirment que dans les pays où les droits de contrôle des entreprises sont concentrés dans les mains de quelques familles, les SNG sont dominés par le favoritisme et les relations informelles entre les élites. Ces familles détiennent, le plus souvent, plus de parts de contrôle que de capitaux, ceci conduit à des problèmes aussi bien au niveau micro que macroéconomique. Au niveau microéconomique, ces systèmes mènent à des problèmes d'agence conduisant à une mauvaise allocation des ressources et une mauvaise performance. Au niveau macroéconomique, il en résulte une mauvaise allocation des ressources dans l'économie avec les détournements des lois et des réglementations et ainsi une mauvaise croissance (Morck *et al.*, 2005).

Beaucoup d'études ont été effectuées sur l'effet du capitalisme de copinage sur la croissance économique. La majorité de ces études se sont intéressées aux pays asiatiques et plus particulièrement après la crise économique de 1997. D'autres études ont été tournées vers les pays de l'Amérique latine ainsi que la Russie.

Une étude a été réalisée par Claessens *et al.* (2000) qui s'intéresse à la séparation entre la fonction de la propriété et celle du contrôle de 2980 entreprises cotées dans 9 pays de l'Asie en 1996.

Le résultat de l'étude de Claessens *et al.* (2000) montre, à travers le **tableau 3**, qu'un nombre relativement restreint de familles en Asie contrôlent la majorité de l'économie de ces pays. Par exemple, 84,2 % des entreprises (en termes de % du PIB) à Hong Kong sont contrôlées par les 15 premières familles. Ces niveaux élevés de contrôle sont atteints principalement grâce aux structures pyramidales de la propriété et aux participations réciproques (ou croisées).

Tableau 3 : Part du contrôle familial des firmes en Asie

Pays	Entreprises par famille	% de la valeur totale des actifs des entreprises cotées que les familles contrôlent (1996)				% du PIB (1996)
		La première famille	Les 5 premières familles	Les 10 premières familles	Les 15 premières familles	Les 15 premières familles
Hong Kong	2,36	6,5	26,2	32,1	34,4	84,2
Indonésie	4,09	16,6	40,7	57,7	61,7	21,5
Japon	1,04	0,5	1,8	2,4	2,8	2,1
Corée	2,07	11,4	29,7	36,8	38,4	12,9
Malaisie	1,97	7,4	17,3	24,8	28,3	76,2
Philippines	2,68	17,1	42,8	52,5	55,1	46,7
Singapour	1,26	6,4	19,5	26,6	29,9	48,3
Taïwan	1,17	4,0	14,5	18,4	20,1	17,0
Thaïlande	1,68	9,4	32,2	46,2	53,3	39,3

Source : Claessens *et al.* (2000, p. 108¹)

Pour Claessens *et al.* (2000), la question est de savoir si ces familles ont une influence ou non sur les gouvernements et leurs politiques. Ils interprètent leurs résultats comme étant à la fois une motivation et un moyen de la mise en place du capitalisme de copinage. Pour ces auteurs, ce système abouti inévitablement à une mauvaise croissance. Le fait qu'il y ait une forte concentration de la propriété et du contrôle fait que ces groupes se motivent pour faire pression sur le gouvernement et obtenir des avantages privés aux dépens du reste de la population et d'autres petites entreprises. Et d'un autre côté, la présence de représentants du gouvernement dans le secteur privé des entreprises va générer des conflits entre les

¹Données pour 2980 entreprises (y compris les institutions financières et non financières) cotées en bourse à Hong Kong, en Indonésie, au Japon, en Corée, en Malaisie, aux Philippines, à Singapour, à Taïwan et en Thaïlande. Le pourcentage du PIB est calculé en utilisant la capitalisation boursière et les données du PIB de la Banque Mondiale.

intérêts publics et les intérêts privés ce qui conduira, selon Claessens *et al.* (2000), au capitalisme de copinage.

Singh et Zammit (2006) indiquent que, pour cette étude, le plus important est que, parmi ces pays, ceux ayant souffert de la crise économique ne sont pas forcément ceux ayant la concentration du contrôle la plus élevée, associée généralement au capitalisme de copinage. Ainsi, pour Singh et Zammit (2006), il n'existe aucun lien significatif entre le capitalisme de copinage et la crise financière. Ils constatent également que la concentration de la propriété n'est pas un phénomène réservé aux pays asiatiques ou aux pays en développement. On peut trouver ce type de structures (capitalisme de copinage) dans les pays développés (Singh et Zammit, 2006) ou encore dans les pays anglo-saxons où l'actionnariat est dispersé (Berglöf et Von Thadden, 1999).

Dans la majorité des études, le capitalisme de copinage est appréhendé par le degré de concentration de la propriété dans un pays. Plus la propriété et le contrôle des firmes sont détenus par une minorité, plus il y a de copinage. Alors Singh et Zammit (2006) avancent l'exemple du Royaume de Suède qui, avec 60 % des actifs industriels détenus par une seule famille (Wallenberg), serait un cas de copinage et cela est loin d'avoir abouti à une mauvaise allocation des ressources. Ceci va dans le sens des travaux de Morck *et al.* (2005) qui indiquent que le contrôle des actifs dans un pays, par une élite, peut aussi bien être favorable que néfaste pour ce pays.

Kang (2002) affirme que, effectivement, les systèmes clientélistes entravent la croissance économique mais, dans certains cas, ce type de systèmes peut avoir des effets positifs. En effet, dans beaucoup de pays en développement caractérisés par une faiblesse institutionnelle, les arrangements entre l'élite gouvernementale et l'élite économique peuvent constituer un équilibre qui va réduire les coûts de transaction et qui va inciter à des investissements à plus long terme favorisant la croissance économique.

Selon Sharafutdinova (2011), depuis longtemps les fonctionnaires et les membres d'un gouvernement cherchent à s'enrichir en utilisant leur pouvoir et d'en faire profiter leur cercle de connaissances et de partisans ; il s'agit dans ce cas de copinage traditionnel. Mais lorsque ces relations établies entre les membres d'un gouvernement et les grands acteurs économiques, d'une façon informelle, vont agir sur l'orientation politique et les choix

stratégiques pour toute une population cela devient du capitalisme de copinage. Dans ce cas, seule une minorité profite des richesses créées dans le pays avec l'appui de l'Etat qui devient le principal auteur, encore plus puissant que les forces du marché.

4.3. La transplantation d'institutions démocratiques

Dans son travail, Sharafutdinova (2011) essaye de comprendre l'échec de la transition démocratique en Russie. Elle explique ceci par le fait que des institutions démocratiques, en l'occurrence des élections compétitives, ont été imposées dans un système dominé par les pratiques informelles et le copinage entre élites. En effet, comme les systèmes basés sur le clientélisme et les relations informelles peuvent être favorables à la croissance, les institutions démocratiques basées sur les règles de droit peuvent être néfastes dans certains contextes.

Sharafutdinova (2011) met en évidence les conséquences de la concurrence politique (pourtant l'une des caractéristiques d'une démocratie) dans un contexte gangrené par la lutte entre les élites et par les pratiques informelles. Cette auteure soutient l'idée que les combats électoraux en Russie sont encore plus virulents qu'ailleurs en raison des enjeux liés à la prise ou à la perte du pouvoir. Dans un climat de clientélisme et d'informel, accéder au pouvoir politique c'est accéder à la propriété et appartenir au cercle des privilégiés.

En effet, pour l'élite politique, accéder au pouvoir c'est s'assurer, d'une part, du contrôle des règles et des lois se rapportant à la distribution des rentes. D'autre part, l'élite économique a intérêt à garder ces liens étroits avec le gouvernement afin de maintenir les privilèges dont elle bénéficie. Tous ces enjeux font que des élections organisées dans un tel contexte vont être détournées de leur objectif supposé, qui est d'élire un gouvernement choisi par le peuple, et vont être plutôt un moyen de maintenir les réseaux informels mis en place, voire les renforcer.

Un autre exemple de transplantations d'institutions démocratiques n'ayant pas toujours l'effet escompté concerne les institutions juridiques. Nous avons vu, plus haut, que pour beaucoup de chercheurs, notamment La Porta *et al.* (1997 ; 1998 ; 1999 ; 2000 ; 2002), le cadre légal et sa nature sont les principaux déterminants du niveau de développement des

pays. Ils proposent ainsi aux pays en développement, tout simplement, l'adoption en priorité d'institutions juridiques qui conservent les droits de propriété, pour déclencher le processus de développement. Cependant, ceci n'est pas aussi évident et la mise en place et la réussite de ces institutions dépendent de beaucoup de facteurs.

En effet, selon Berkowitz *et al.* (2003), le processus avec lequel un cadre juridique est transplanté est plus important que le type ou la nature des lois le constituant. Pour ces auteurs, les pays ayant développé préalablement des ordres juridiques internes adaptés à la législation transplantée réussissent mieux que les pays sans ces prédispositions.

Przeworski (2004) effectue une illustration de ce qui pourrait découler d'une séparation entre le pouvoir juridique et le pouvoir politique dans un pays qui n'est pas prédisposé à cette situation, pourtant cela constitue parmi ce que l'on recommande le plus pour le développement d'un pays. Par exemple, dans un pays où les juges sont mal-payés (reçoivent des salaires faibles), lorsque ces derniers deviennent indépendants du pouvoir politique, leur corruption devient plus simple puisque ceux qui veulent « acheter » un juge s'adresseront directement à lui, contrairement à une situation où il faut passer par le pouvoir politique pour arriver aux juges. Pour Przeworski (2004), la séparation entre le pouvoir juridique et le pouvoir politique, dans un tel contexte, ne fera que baisser le coût des pots-de-vin et encourager ainsi le recours à la corruption.

Ainsi, avant d'essayer de transplanter un cadre juridique dans un pays donné, il faut tout d'abord beaucoup d'investissements dans la formation préalable à l'importation des lois afin que les autochtones puissent se familiariser avec et comprendre comment l'utiliser. Cela pourrait permettre d'augmenter la possibilité de l'utilisation et de la mise en pratique des nouvelles lois. « *Il est, cependant, vain de s'attendre à ce qu'une stratégie efficace de transplantation aura un impact direct et immédiat sur le développement économique* » (Berkowitz *et al.*, 2003, p. 192). En effet, les institutions se forment et se mettent en place sur le très long terme. Des institutions qui ne sont pas le produit du pays lui-même, mettront du temps à être comprises et acceptées pour être enfin adoptées.

De même, « *la réforme juridique doit s'assurer qu'il y a une demande intérieure de la nouvelle législation, et que l'offre puisse répondre à la demande. La complémentarité entre l'offre et la demande de règles juridiques formelles semble être une condition essentielle*

pour améliorer l'efficacité globale des institutions juridiques qui, au fil du temps, favoriseront le développement économique » (Berkowitz et al., 2003, p. 192).

Nous rappelons que les institutions sont composées de règles, de normes et de croyances (Greif, 2006). Ainsi, s'il n'existe pas de demande pour des institutions qui sont imposées ou encore si celles-ci ne correspondent pas au système de croyances du pays en question, elles n'auront aucune chance d'être acceptées et intégrées au sein d'un système institutionnel global. En effet, selon le PNUD (2005, p. 5), concernant le cas des pays arabes, *« des réformes imposées par l'extérieur serviraient inévitablement les intérêts de leurs auteurs et non ceux des Arabes, et elles se heurteraient forcément à une opposition légitime. Les cas des Territoires palestiniens occupés et de l'Irak l'illustrent amplement ».*

Alors si la « bonne gouvernance » n'est pas indispensable à la croissance économique, et dans certains cas, elle conduit à un échec, vu que les données contextuelles des pays ont été négligées comme c'est le cas en Russie, alors quel est le point commun entre les économies qui créent de la richesse mais qui n'ont pas les mêmes niveaux de gouvernance ?

4.4. Les institutions de création de confiance au cœur du processus de décollage économique

L'exemple de la Chine ou celui de la Corée montrent bien comment un pays peut atteindre des taux de croissance records et ce sans une aide internationale et surtout sans suivre les recommandations de « bonne gouvernance » de la Banque Mondiale. Ces pays sont même très mal classés selon les critères de la Banque Mondiale. Alors comment ces pays s'y sont pris pour arriver à de tels résultats ? Comment expliquer cette croissance alors que ces pays ne fonctionnent pas avec les mêmes institutions que les pays développés ?

Nous nous demandons comment ces institutions, pour la plupart informelles, n'ayant pas les caractéristiques de celles des pays du Nord, arrivent à favoriser un environnement où les échanges génèrent des richesses sur le long terme.

Dans ce sens, Allen *et al.* (2005) cherchent à expliquer comment la Chine, avec ses faibles niveaux de gouvernance, arrive à atteindre, depuis 1979, de tels niveaux de croissance. Selon ces auteurs, il existe d'autres mécanismes « peu communs » et qui sont à l'origine de

cette croissance économique. Le rôle central du système légal, présenté pendant longtemps comme étant le déterminant essentiel du développement des pays, est également remis en question.

Parmi les mécanismes qui pourraient pallier à l'absence des pratiques de « bonne gouvernance » et du cadre légal efficace c'est la compétition entre les entreprises, et ce mécanisme existe en Chine avec le développement économique que connaît le pays. De même, il y a la réputation et la confiance qui font que les investisseurs ne soient pas réticents par rapport au placement de leurs capitaux malgré une « mauvaise gouvernance ». En effet, dans les pays développés, la finalité pour les entreprises, en adoptant des « codes de bonnes pratiques » et surtout en le faisant savoir, c'est principalement dans le but de rassurer les investisseurs.

Dans les pays aujourd'hui développés, la confiance ne peut provenir que d'institutions formelles. Aucun autre moyen de création de confiance ne peut assurer cette fonction. C'est pour cela que seules les règles formelles et leur application sont capables de rassurer les investisseurs et d'attirer les capitaux.

Selon Allen (2005), le fait qu'une entreprise soit gérée par une famille peut remplacer les défaillances du système légal et rassurer les potentiels investisseurs. Allen (2005) trouve qu'il n'est pas nécessaire que les institutions et le cadre légal soient « aux normes » pour assurer les intérêts des actionnaires. Dans beaucoup de cas, et principalement dans les pays émergents, l'objectif n'est pas toujours la maximisation des profits pour les actionnaires, mais l'intérêt est de travailler au profit de toutes les parties prenantes d'une entreprise ce qui pourrait aboutir à une redistribution des bénéfices plus équitable.

Selon Ould Aoudia (2007), ces pays ont pu trouver une voie, autre que celle proposée par les pays occidentaux, qui les mène au développement, à leurs rythmes. Cette évolution tiendrait compte de leurs passés, de leurs histoires ainsi que de leurs cultures, sans forcément emprunter le même chemin que les pays aujourd'hui développés. Une voie qui est ainsi différente mais qui semble bien fonctionner. Ces pays, précise Ould Aoudia (2007), ont réussi à créer différentes dynamiques institutionnelles capables de coordonner les échanges entre les différents acteurs, économiques et politiques, et qui ne semblent pas

avoir de liens avec les pratiques présentées par la Banque Mondiale comme étant l'unique moyen pour se développer.

Ainsi ce ne sont pas les institutions formelles elles-mêmes ou leurs natures qui font qu'elles permettent l'activité économique, mais c'est plutôt la confiance qu'elles génèrent qui en est la principale cause. North (1991) indique que le rôle principal des institutions, dans un pays, est de réduire l'incertitude dans les échanges entre les individus, ces institutions peuvent être formelles ou informelles. Ainsi, un pays peut très bien trouver des solutions pour son développement économique sans adopter les institutions formelles des pays développés.

Meisel (2004, p. 75) indique que les « bonnes institutions » sont celles qui seraient « *capables de préserver durablement la confiance du public, c'est-à-dire d'anticiper sur les facteurs potentiels de destruction de la confiance* ».

Ces affirmations ne posent aucune condition quant aux formes que devraient prendre les institutions, contrairement aux recommandations de « bonne gouvernance » de la Banque Mondiale qui, rappelons-le, emprunte une démarche normative. Les institutions les plus efficaces pour améliorer la croissance économique sont celles permettant un climat d'affaires où règne la confiance entre les acteurs et celles capables de rassurer les investisseurs contre d'éventuelles expropriations qui constituent le principal frein à l'investissement.

Dans leurs travaux, Meisel et Ould Aoudia (2008a ; 2008b) dégagent plusieurs conclusions. Tout d'abord, ils affirment que dans les pays développés, la « bonne gouvernance » constitue la clef du climat de confiance, de la sécurité des contrats et de la formalisation des règles, « *les institutions sont ainsi détachées des personnes* ».

En ce qui concerne les pays les moins développés, Meisel et Ould Aoudia (2008b) constatent que le travail effectué, à travers les aides internationales, pour réduire les relations interpersonnelles et instaurer les règles de droit, n'a pas donné de résultats. D'un autre côté, le mode de fonctionnement antérieur de ces pays, basé sur les relations informelles, n'est plus capable de remplir sa fonction avec l'urbanisation et l'élargissement des cercles commerciaux, laissant ces pays dans un « entre-deux » où ils ne peuvent ni

travailler selon leurs règles informelles habituelles, ni fonctionner dans un climat formel de confiance à l'image de celui des pays développés. C'est ce qui explique, à leur sens, l'échec des réformes et des recommandations faites par les pays développés auprès des pays en développement. En d'autres termes, les mécanismes qui généraient la confiance selon un mode informel ne fonctionnent plus et tardent à être remplacés par des institutions formelles efficaces.

Dans leur analyse, Meisel et Ould Aoudia (2008a ; 2008b) constatent un groupe de pays émergents qui se distinguent des autres, ce sont les pays « en phase de décollage ». Ces pays ont trouvé un moyen, autre que les relations impersonnelles et les règles formelles, qui se résume au rôle de l'Etat dans la mise en place d'un climat de confiance. C'est « l'Etat-providence ». Selon Meisel et Ould Aoudia (2008a ; 2008b), ces pays sont capables de rattraper le niveau de vie des pays développés en suivant leur propre rythme.

Ces pays ne constituent pas une exception dans l'histoire. En effet, certains pays ont réussi leur décollage économique dans des cadres institutionnels « non orthodoxes » comme l'exemple de la France pendant la période des « trente glorieuses ». Ce pays a connu une longue période (1947 à 1973) de croissance économique alors que le contexte était très loin des critères de la « bonne gouvernance » telle que définie par la Banque Mondiale. Parmi les explications de ce « miracle français » c'est le rôle de coordination et d'instauration de la confiance joué par les autorités publiques qui, par des mesures politiques, ont donné aux acteurs économiques des « signaux optimistes et crédibles » pour les inciter à investir. Cette réduction de l'incertitude grâce à des politiques efficaces a permis à la France de propulser sa croissance pendant une période relativement courte. Ceci témoigne que « *des environnements institutionnels différents ont été propices à des rythmes de croissance durablement élevés* » (Berthelier *et al.*, 2004, p. 132).

Il en est de même pour les pays de l'Asie de l'Est et du Sud Est, entre les années 1960 et 1990, qui ont eu des économies florissantes avant la crise économique asiatique de 1997, dans un contexte également très loin des normes préconisées en matière de « bonne gouvernance » (Meisel, 2004).

En effet, les institutions sont des déterminants essentiels du développement d'un pays et de la croissance à long terme, mais il n'existe pas un seul type d'institutions que tous les pays devraient adopter, faute de quoi aucune évolution ne serait possible.

La spécificité du contexte est donc un élément fondamental à prendre en compte lorsqu'il s'agit de mettre en place des politiques. Les institutions les plus efficaces sont celles qui tiennent compte des différences géographiques, culturelles, politiques et économiques. C'est ce qui explique, au moins en partie, la réussite de certaines économies asiatiques, pourtant n'ayant pas les mêmes institutions que recommandent la Banque Mondiale, et sont classées parmi les mauvais élèves de la « bonne gouvernance ».

Certaines institutions qui fonctionnent dans un contexte peuvent ne pas avoir le même résultat si elles sont transplantées dans un autre cadre. Selon North (1994, p. 366), *« les économies qui adoptent les règles formelles d'une autre économie auront des caractéristiques de performance très différentes en raison de normes informelles et d'applications différentes. Cela implique que le transfert des règles politiques et économiques des économies de marché occidentales au tiers-monde et les économies de l'Europe de l'Est n'est pas une condition suffisante pour une bonne performance économique »*.

Selon Rodrik et Subramanian (2003), pour obtenir de bons résultats il faut combiner à la fois des politiques conventionnelles et non conventionnelles comme l'exemple de la Chine. Pour avoir des changements institutionnels durables et qui fonctionnent il faut tenir compte des différences historiques, géographiques et politico-économiques. Selon ces auteurs *« les innovations institutionnelles ne s'exportent pas nécessairement bien »*.

Nous pensons que, la « bonne gouvernance », comme nous l'avons précisé plus haut, n'est pas le fait d'avoir les mêmes caractéristiques qu'un pays du Nord, mais plutôt avoir de « bonnes institutions » adaptées au contexte. Il serait alors question d'institutions qui fonctionnent et qui sont coordonnées entre elles, assurant ainsi un climat de transactions sécurisé. Une « mauvaise gouvernance » correspond, dans ce sens, à un dysfonctionnement de ces institutions, même si elles ont été transplantées des pays développés.

Il est vrai que lorsque les investisseurs s'assurent que leurs droits de propriété sont préservés, l'économie s'améliore, indépendamment du type de garanties, formelles ou informelles, l'essentiel c'est qu'elles soient crédibles. La forme que devrait prendre les droits de propriété pour une meilleure performance économique reste inconnue (Rodrik *et al.*, 2004).

La Banque Mondiale s'est efforcée depuis quelques décennies à proposer aux pays en voie de développement des recommandations pour améliorer leur gouvernance. Elle a effectué toutes ses démarches selon le principe : « bonne gouvernance » et développement vont de pair. Pour la Banque Mondiale, sans amélioration de leur gouvernance, les pays en voie de développement n'ont aucune chance de réussir.

Nous avons vu que l'amélioration des institutions qui génèrent la confiance pour l'investissement et les échanges peut avoir différentes sources et que les recommandations formulées par les institutions d'aides internationales sont loin d'être la meilleure d'entre elles. En effet, certains pays ont su innover et trouver des politiques adaptées à leurs pays et à leurs cultures pour améliorer durablement leurs croissances économiques.

Les niveaux de croissance économique atteints dans certains pays asiatiques ont remis en question la nécessité de la « bonne gouvernance » de la Banque Mondiale pour dynamiser et améliorer la performance économique.

La Chine a su instaurer un système de confiance informel, le « monopole focal de gouvernance », au sens de Meisel (2004), concept que nous allons développer plus loin dans ce travail de recherche. Ce système a incité et mis en confiance les investisseurs pour qu'ils confient leur argent. C'est principalement ce qui a permis à la Chine de développer son économie. Par contre, en Russie où les lois sont plus proches de celles de l'occident, les investissements privés sont restés très faibles vu l'insécurité et le manque de confiance dans ces lois.

Il semble que croire en la sécurité des droits de propriétés, malgré l'absence de lois formelles, est plus important que d'avoir des lois formelles de protection des droits qui ne sont pas fiables (Rodrik *et al.*, 2004). Ce type d'affirmations a remis en cause l'efficacité des préconisations de la Banque Mondiale, que certains qualifient de « doctrine ».

Ainsi, et comme nous l'avons déjà souligné, il n'est pas nécessaire qu'un pays soit doté de règles formelles et de respect de droit pour développer son économie, donc les systèmes d'« *insiders* » et de capitalisme de copinage peuvent très bien générer de la croissance. Selon Meisel et Ould Aoudia (2008a, p. 31), « *les systèmes d'insiders ne sont donc pas nécessairement antagonistes avec une certaine croissance économique* ». Alors pourquoi seraient-ils mauvais pour le développement et la croissance à long terme ?

4.5. La formalisation, la dépersonnalisation et l'application des règles pour la transition ?

Les pays aujourd'hui bloqués dans une phase transitoire, en l'occurrence les pays du Maghreb, devraient chercher eux-mêmes comment mettre en place des institutions qui vont leur permettre un décollage économique. Cependant, il ne suffit pas de faire accroître le taux de croissance pour qu'un pays se développe. D'autres institutions devraient entrer en action afin d'allouer efficacement ces richesses créées pour qu'elles profitent au maximum de personnes et qu'elles ne soient pas une source supplémentaire de conflits et de rentes.

En effet, si la croissance est générée par des investissements faits dans le cadre d'un système d'« *insiders* », le caractère informel fait qu'il n'y a aucune garantie quant à la pérennité de leurs investissements ni quant à la destination ou à l'utilisation de ces bénéfices.

De même, lorsque la concurrence est quasi-inexistante, comme c'est le cas pour ces systèmes clientélistes, beaucoup de projets potentiellement rentables ne voient jamais le jour pour préserver les intérêts de l'élite dominante, des pertes économiques et sociales considérables pourraient en découler. De plus, l'accès aux financements bancaires à des coûts dérisoires de la part des élites, rend très chers les crédits accordés aux plus petits investisseurs. L'inégalité augmente dans ce type de systèmes.

Ces systèmes sont constitués principalement d'institutions informelles et interpersonnelles et donc reliées aux personnes détenant le pouvoir. En cas de changement dans la coalition dominante, tous les arrangements informels seront remis en question, ce qui n'incite pas les « *insiders* » aux investissements à long terme, qui sont beaucoup plus rentables et bénéfiques pour le pays, et recherchent plutôt des bénéfices à court terme.

D'après Meisel et Ould Aoudia (2008a, p. 31), « *les luttes de pouvoir entre factions peuvent mobiliser et gaspiller des ressources considérables. Alors que les bénéficiaires du système d'« insiders » se concentrent entre quelques mains (les gains sont « privatisés»), les risques et les pertes sont diffusés à travers la société (les coûts sont « socialisés»). Bref, ce type de système tend à être socialement prédateur et donc à renforcer les inégalités* ».

La coalition dominante finit par un « enracinement » durable, les rentes deviennent tellement énormes et les enjeux de pouvoir considérables au point qu'il sera extrêmement difficile pour cette élite de renoncer à ses privilèges. Elle sera aussi un obstacle à la moindre tentative de changement institutionnel dans le sens de l'ouverture concurrentielle ou de la dépersonnalisation des relations ou encore du partage des richesses.

De même, « *la captation décourage systématiquement l'investissement privé, tant étranger qu'intérieur, et dresse des obstacles à l'entrée des petites et moyennes entreprises, affaiblissant ainsi les principaux moteurs d'une croissance durable* » (Hellman et Kaufmann, 2001, p. 33-34).

Au final, le degré de formalisation des règles et de dépersonnalisation des systèmes semble être le principal déterminant des profils institutionnels des pays et est étroitement relié à leurs niveaux de développement (Meisel et Ould Aoudia, 2008a). Le problème d'application des règles et d'exécution des contrats est typique des pays en développement.

Très peu d'études, à l'image de celles de Barro (1996 ; 1999), se sont intéressées à la relation entre les revenus d'un pays ou la croissance économique et la démocratie, caractéristique des pays développés (du Nord). En effet, la plupart des recherches confondent la croissance économique avec le développement qui comporte à la fois progrès économique et politique.

Selon Barro (1996), la démocratie améliore la croissance économique à des niveaux faibles de liberté politique, au-delà d'un certain seuil (de liberté politique), davantage de démocratie serait associée à des niveaux de plus en plus faibles de croissance. Aron (2000) trouve cette conclusion un peu trop hâtive et propose une autre interprétation. Pour cette auteure, il est très probable que les pays objets de l'étude de Barro (1996) soient en phase

de « catch-up », par rapport aux pays en développement, caractérisée par une forte croissance économique, et que ces pays sont maintenant dans une phase de maturité expliquant le ralentissement de leurs taux de croissance. Ainsi, la demande d'institutions démocratiques est une conséquence de cette phase de baisse de croissance et non pas à l'origine de celle-ci.

Dans l'autre sens, le développement économique, mesuré par le PIB par habitant, ainsi que l'augmentation du niveau moyen de l'éducation, augmentent la probabilité que les institutions politiques deviennent démocratiques. Selon Barro (1996), la démocratie constitue un bien de « luxe » qui aurait ainsi besoin de croissance économique.

Acemoglu *et al.* (2008) se sont également intéressés à cette relation, ils étudient l'impact de la croissance et des revenus d'un pays sur la démocratie. Pour ces auteurs, le développement économique et le développement politique (démocratie) sont façonnés par des facteurs différents. Cependant, l'évolution simultanée de ces deux phénomènes fait qu'ils sont souvent associés. Après avoir contrôlé les variables qui influencent conjointement les deux types de développement, économique et politique, Acemoglu *et al.* (2008) ne trouvent aucune relation significative de cause à effet entre les revenus d'un pays et la démocratie au cours des 100 dernières années. Ils remettent ainsi en question ce que la littérature et beaucoup d'études préconisent, à savoir que le revenu par habitant, dans un pays, est un déterminant de la démocratie et que l'augmentation de ces revenus va améliorer les institutions ou ceux qui, au contraire, affirment que la mise en place d'institutions démocratiques va favoriser la croissance. Toutefois, ces auteurs restent prudents par rapport à leurs résultats. Ils indiquent que même s'ils ne trouvent aucun lien entre le revenu par habitant et la démocratie, il peut y avoir une relation à plus long terme, ou encore, d'autres caractéristiques pourraient entrer en jeu mais que cette étude n'a pas réussi à mettre en évidence.

Ainsi, en faisant la distinction entre la croissance économique et le développement des pays, nous concluons que ces deux objectifs peuvent avoir des origines institutionnelles complètement différentes. Dynamiser l'investissement, attirer les capitaux et améliorer les performances économiques d'un pays est une chose, accéder au développement avec un accès aux richesses à la plus grande partie de la population en est une autre.

5. Synthèse du chapitre III

La primauté des institutions, en général, et des institutions de gouvernance, en particulier, dans le processus global du développement des semble aujourd'hui établie. Cependant, cette relation est loin d'être aussi simple que cela.

Deux problèmes majeurs ont été soulevés dans la littérature, le premier concerne le sens de la relation entre les institutions et le développement, est-ce que ce sont les institutions qui améliorent la croissance ou bien c'est la performance économique qui agit sur les institutions ? Pour la plupart des études, ce sont les institutions qui améliorent la croissance et les revenus par habitant (Kaufmann et Kraay, 2002). D'autres chercheurs trouvent que ce sont le développement et la croissance économique qui, une fois stimulés, vont permettre l'amélioration des institutions de gouvernance (Barro, 1999 ; Boyer, 2003 ; Chang, 2011). Le second problème se rapporte à la nature même des institutions. Il est encore difficile aujourd'hui de connaître quelles institutions sont meilleures, dans quels contextes ou quelles périodes. Dans ce sens, le rôle de la « bonne gouvernance », au sens des institutions internationales, semble de plus en plus contesté.

En effet, si la « mauvaise gouvernance » a un effet négatif sur la croissance et le développement d'un pays, la « bonne gouvernance » est loin de faire l'unanimité quant à son rôle dans l'amélioration de la croissance. Pour Kurtz et Schrank (2007a), les institutions internationales, comme la Banque Mondiale ou le FMI, se servent de la « bonne gouvernance » comme argument pour justifier de nouvelles conditions imposées aux pays concernés par les aides. Avec la « bonne gouvernance », les anciennes conditionnalités macroéconomiques d'attribution des aides n'ont pas été remplacées, mais plutôt, de nouvelles contraintes sont venues alourdir les premières (Zacharie, 2003).

Les institutions se rapportant aux systèmes règlementaires ont été les plus largement étudiées dans la littérature, avec une promotion particulière du rôle de la protection des investisseurs dans le développement d'un pays (La porta *et al.*, 1997 ; 1998 ; 1999 ; 2000 ; 2002). Nous ne remettons pas en cause le rôle des institutions ni le bénéfice d'avoir des institutions qui protègent les droits des investisseurs. Cependant, le contexte des pays en développement est différent de celui dans lequel les institutions préconisées ont été formées. Si l'ouverture des marchés est porteuse de capitaux et de dynamisme des marchés

dans les pays anglo-saxons, ce n'est pas forcément le cas dans les pays en développement. En effet, les « bonnes institutions », que prônent la Banque Mondiale et le FMI, ne sont autres que celles des pays anglo-saxons, c'est-à-dire la libéralisation des marchés et la protection des investisseurs. Une ouverture complète du marché dans un pays en développement et sans aucune assistance de la part de l'Etat, pourrait être très préjudiciable, cela nécessite des structures qui encadrent ces ouvertures qui sont quasi-inexistantes dans la plupart des pays en développement. De même, la protection des investisseurs nécessite, d'abord, du temps et surtout beaucoup de moyens financiers afin de mettre en place un cadre réglementaire et le faire appliquer et respecter, hors les ressources sont très faibles dans ces pays.

Comme nous l'avons vu dans ce chapitre, les données contextuelles influencent, dans une large mesure, la formation ainsi que les changements des institutions. Une même institution peut être très efficace dans un lieu et une période donnés et avoir l'effet inverse dans un autre pays ou à une autre époque. De ce fait, leurs implications, en termes de performance ou de croissance, seront différentes. Selon Greif (1993, p. 545) « *la croissance économique dans les différentes économies peuvent être diverses en raison des différences des cadres institutionnels de leur origine historique* ».

Dans beaucoup de pays, le développement économique n'a pas nécessité les recommandations de la Banque Mondiale. D'autres institutions non formelles ont réussi à établir la confiance nécessaire pour dynamiser l'économie. Ceci dit, si des institutions formelles stables et impersonnelles ne prennent pas le relais, il paraît peu probable que les développements social et humain suivent le développement économique. L'amélioration de la croissance peut se faire sans les règles de droit et les institutions impersonnelles, cependant, pour maintenir ces performances économiques et permettre au plus grand nombre de citoyens d'y accéder il est primordial d'améliorer les institutions formelles de gouvernance.

Ce qui ressort de ce chapitre c'est que les institutions comptent. Que l'on considère le développement comme étant le niveau du PIB par habitant ou bien en termes du bien-être des individus (accès aux soins et à l'éducation, égalité, sécurité, etc.), les institutions constituent un élément essentiel dans sa réalisation. Ce sont les institutions requises, pour chaque phase du développement, qui diffèrent.

Nous pensons qu'il existe deux phases majeures pour qu'un pays se développe. La première phase consiste à créer de la richesse, cette phase correspond au décollage économique. Contrairement à ce que préconise la Banque Mondiale, cette phase n'a pas nécessairement besoin de « bonne gouvernance ». Ce qui est essentiel, ce sont des institutions, formelles ou non, capables de générer la confiance nécessaire aux échanges économiques, qu'elles concernent la gouvernance publique ou privée.

La deuxième phase est la transition démocratique et l'instauration de l'Etat de droit. Elle constitue le passage vers la formalisation des règles et des relations. Il s'agit aussi bien d'application des règles formelles au niveau de la gouvernance d'entreprise qu'au niveau de la gouvernance publique. Si cette phase ne s'amorce pas, la croissance économique et les richesses créées au cours de la première phase ne peuvent pas profiter à tous les citoyens et seront plutôt une source supplémentaire de rentes pour l'élite.

Les deux phases ne sont pas nécessairement indépendantes, et même il est préférable qu'un pays prépare la deuxième phase depuis la première. En effet, lorsque la croissance économique est en forte ascension, et dans un environnement informel et d'insécurité des droits de propriété, les richesses créées suscitent la convoitise d'un grand nombre d'acteurs. C'est d'ailleurs pendant cette phase que les élites se forment et commencent à transformer la croissance économique en rentes. Nous avons vu, dans le chapitre II précédent, la difficulté défaire un système élitaire, une fois formé et bien ancré dans le pays. Il est ainsi nécessaire, lorsque le décollage économique s'amorce, que des institutions formelles encadrent les richesses créées et veillent à l'allocation efficace des ressources.

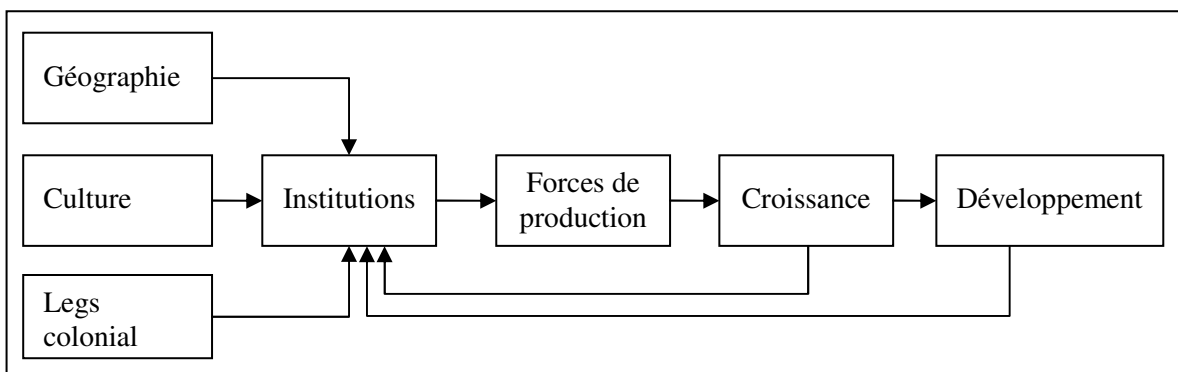
Les « meilleures institutions », celles qui vont permettre le développement d'un pays, sont celles capables d'assurer la coordination entre les différents acteurs pour générer la confiance nécessaire à l'investissement (Meisel, 2004 ; Meisel et Ould Aoudia, 2008a). Et celles qui, par la suite, assurent une redistribution équitable des richesses créées et une amélioration du niveau de vie de l'ensemble de la population.

Au final, de par la difficulté théorique dans l'établissement d'un consensus dans la relation entre les institutions et le développement, sur le plan empirique les résultats n'ont pas été plus pertinents. La difficulté de mesurer les institutions et la récurrence des études empiriques sur le sujet étant les principales causes. La majorité des études traitant la relation entre les

institutions et la stimulation du développement et de la croissance indiquent que d'autres travaux devraient être effectués afin d'affiner les résultats.

Przeworski (2004) résume bien, à travers la **figure 8**, qui suit, la relation entre les institutions, la croissance économique et le développement. Selon cet auteur, la richesse d'un pays et les institutions en charge de son allocation sont interdépendantes et évoluent ensemble. Les institutions et le développement s'influencent mutuellement et il est plus utile de chercher comment chacun influence l'autre que de chercher qui survient avant l'autre. D'autres facteurs peuvent influencer l'évolution des institutions comme le legs colonial (Acemoglu *et al.*, 2001), la zone géographique (Easterly et Levine, 2003) ou encore l'héritage culturel. Et c'est à travers les institutions que ces éléments agissent sur les forces de production, accumulation du capital physique et humain et progrès technique qui, à leur tour, vont améliorer la croissance économique.

Figure 8 : Relation entre institutions, croissance et développement



Source : adaptée de Przeworski (2004, p. 180)

La croissance économique, avec les ressources qu'elle fournit, peut améliorer les institutions. Nous pensons qu'une transition institutionnelle ne peut se faire sans croissance économique préalable (ou bien d'énormes aides financières comme pour les PECO). En effet, la formalisation des règles est très coûteuse. Le développement, une fois amorcé, va agir sur les institutions.

Synthèse générale de la première partie

La première partie de notre travail de recherche a été l'occasion de dresser notre cadre conceptuel de la gouvernance dans lequel notre étude sera menée. Trois chapitres ont été ainsi nécessaires.

Dans un premier chapitre, il était question de comprendre le concept central de notre recherche doctorale qui est la « gouvernance ». En effet, vu la diversité des contextes dans lesquels la gouvernance est évoquée, un nombre infini de définitions existent. Ceci a nécessité le retour à l'origine de ce concept afin de situer le cadre auquel nous faisons référence et de délimiter notre champ de recherche. D'abord développée dans le cadre des entreprises, la notion de gouvernance s'est par la suite étendue aux domaines public et politique. Ainsi, après avoir présenté les théories auxquelles nous avons eu recours pour définir ce concept, nous avons fait la distinction entre la gouvernance publique (ou gouvernance des Etats) et la gouvernance privée (ou gouvernance d'entreprise).

Le deuxième chapitre a été consacré à l'étude de la relation entre les institutions de gouvernance publique et celles de la gouvernance privée. Nous avons pu démontrer, sur le plan théorique, l'interrelation continue entre ces deux types de gouvernance au sein d'un même pays. Ce qui nous permet de parler, désormais, de Systèmes Nationaux de Gouvernance (SNG) ou de profils de gouvernance pour chaque pays.

Dans ce sens, deux principaux types de systèmes de gouvernance se dégagent de la littérature. Les SNG de type formel, basés sur le respect des règles et les relations impersonnelles et les SNG caractérisés par la prédominance des échanges informels et des relations interpersonnelles. Le rôle de ces différents types de SNG dans l'évolution des pays a fait l'objet du chapitre III.

En effet, le troisième chapitre s'est intéressé à la relation entre les institutions de gouvernance, la croissance économique et le développement. Nous avons commencé par présenter les différents concepts impliqués dans cette relation et dont les définitions ne font pas toujours l'unanimité des chercheurs. Par la suite, nous nous sommes intéressés au rôle des institutions, et plus particulièrement celui des institutions de gouvernance publique et privée, dans le développement des pays.

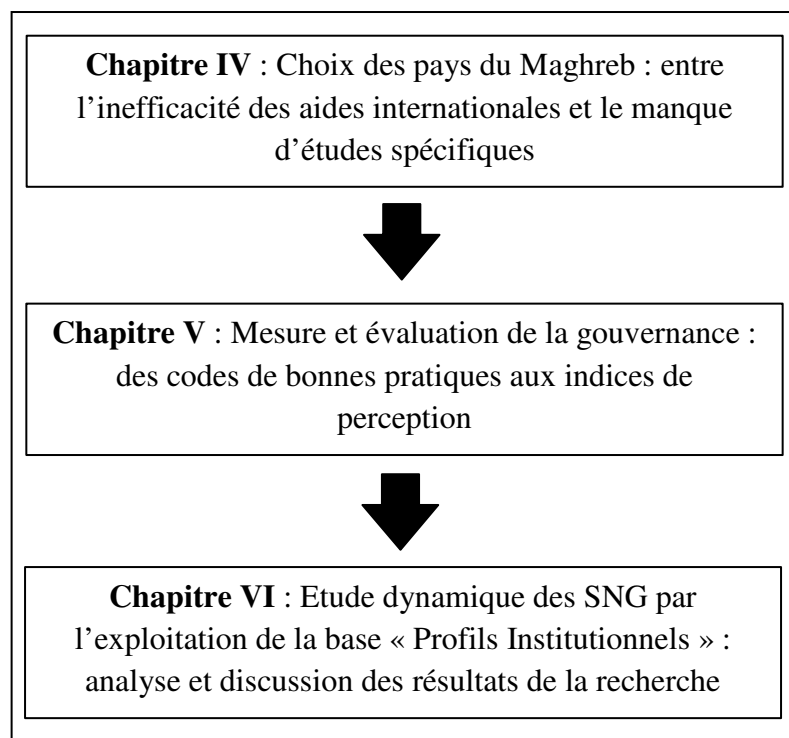
Il en ressort une primauté des institutions pratiquement unanime parmi les chercheurs quant à leur rôle dans le développement des pays. En revanche, nous avons relevé davantage de désaccord concernant le sens de causalité de cette relation ; est-ce que ce sont les institutions qui stimulent la performance des pays, ou bien, ce sont la croissance et le développement qui, une fois amorcés, vont améliorer les institutions ? De même, en ce qui concerne quelles institutions seraient les plus pertinentes, là encore, il n'existe pas de consensus.

Dans ce travail de recherche, nous nous intéresserons particulièrement aux pays du Maghreb afin d'essayer de comprendre si ce sont leurs SNG qui sont en cause de leurs échecs de développement et de savoir quelles institutions sont impliquées. Ceci fera l'objet de la deuxième partie de la présente recherche.

Deuxième Partie

Caractéristiques des Systèmes Nationaux de Gouvernance : une application empirique dans le cas des pays du Maghreb

Figure 9 : Structure générale de la Partie II



Après avoir dressé notre cadre conceptuel se rapportant à la gouvernance et discuté l'interaction entre les institutions de gouvernance publique et privée et son effet sur l'évolution des pays, cette seconde partie sera consacrée à la vérification empirique des différentes conclusions auxquelles nous avons abouti.

En effet, nous avons évoqué, dans la première partie de ce travail de recherche, les facteurs d'échec des pays en développement, en général, et ceux des pays du Maghreb, en particulier. Nous nous proposons, dans cette deuxième partie, de vérifier nos conclusions théoriques. Nous allons nous intéresser, plus particulièrement, au cas des pays du Maghreb.

Dans un contexte de mondialisation, la transition vers des institutions plus formelles et impersonnelles s'est imposée à eux, contrairement aux pays aujourd'hui développés, qui eux ont construit ces institutions au fil des décennies. Les problèmes liés à la coexistence de ces deux systèmes (formel et informel) et la difficulté de passer d'un système à prédominance des règles interpersonnelles à un Etat de droit semblent être à l'origine de l'échec de leur transition. En effet, selon North (1990), les systèmes de gouvernance informels et l'incapacité de ces pays à mettre en place une application effective des contrats est à l'origine de la stagnation des pays en développement.

Cette deuxième partie est composée de trois chapitres. Le chapitre IV sera l'occasion de définir les SNG des pays du Maghreb, objets de notre étude. Nous allons essayer d'identifier les principales institutions qui composent leurs systèmes, leurs origines ainsi que leur rôle dans la détermination du chemin de développement de ces pays. Nous discuterons également les effets des aides internationales sur le développement des pays, en général, et sur celui des pays du Maghreb, en particulier, en présentant les différents plans d'action et les partenariats ayant été engagés dans cette région ainsi que leurs conséquences.

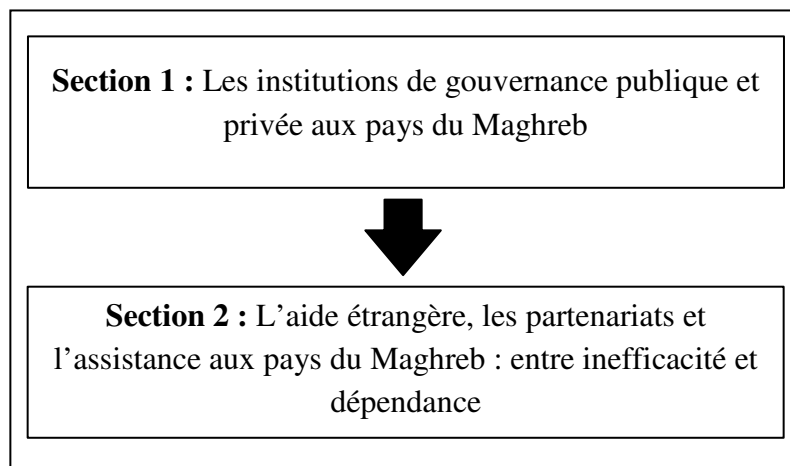
Dans le chapitre V, il sera question de présenter les différents types de mesures les plus répandues et les plus utilisées. Des codes de « bonnes pratiques de gouvernance » d'entreprise aux indices globaux de gouvernance, nous allons revoir les principaux avantages et inconvénients de ces différentes mesures ainsi que leurs méthodes de construction avant de présenter la mesure des institutions de gouvernance que nous allons retenir ainsi que les variables que nous construisons pour notre étude.

Le chapitre VI sera consacré à l'analyse empirique proprement dite. Nous commencerons par présenter les outils de mesure statistiques que nous allons utiliser ainsi que les conditions se rapportant à leur application. Après l'analyse de nos données, nous présenterons et interpréterons les résultats que nous aurons obtenus. Dans une dernière section, nous discuterons ces résultats en les confrontant et comparant avec les conclusions de nos différentes analyses dans la phase théorique de ce travail de recherche.

Chapitre IV

Choix des pays du Maghreb : entre l'inefficacité des aides internationales et le manque d'études spécifiques

Figure 10 : Structure générale du Chapitre IV



Parmi les conclusions auxquelles nous avons abouti dans notre analyse théorique, la gouvernance publique et la gouvernance privée sont indissociables mais l'ingérence permanente des gouvernements dans la sphère économique au sein des pays en développement fait que le flou règne en permanence dans la majorité des secteurs. Comme nous allons essayer de le démontrer dans ce travail de recherche, la faiblesse du cadre réglementaire, le manque de transparence et les relations informelles sont des caractéristiques inhérentes aux SNG des en voie de développement.

Plus spécifiquement, les pays de la région MENA, dont font partie les pays du Maghreb, ont un décalage considérable de développement en comparaison avec le reste du monde et ceci est dû, selon les organisations internationales, à leur faible niveau de gouvernance qui ne favorise pas un bon climat d'affaires.

Malgré la libéralisation des marchés au Maghreb, et plus spécifiquement en Tunisie et au Maroc, il semble qu'il y ait une persistance de ces SNG basés sur les règles formelles et interpersonnelles. Michalet et Sereni (2006, p. 21) indiquent que « *le régime de gouvernance maghrébin a survécu aux efforts des institutions de Washington pour le rapprocher du régime fondé sur des règles formelles* ».

Qu'il s'agisse de leurs institutions de gouvernance publique ou de gouvernance d'entreprise, ces pays ont des institutions largement dominées par les relations interpersonnelles et par des règles informelles qui ne connaissent pas l'égalité et le respect des règles de droit. Ce qui, d'une part, ne préserve pas le droit de propriété des citoyens et des organisations et donc limite largement les initiatives, l'investissement et bloque ainsi la croissance et, d'autre part, occasionne une redistribution non équitable des revenus et est à l'origine d'un transfert des richesses vers une élite aux dépens du reste de la population, en creusant les inégalités.

Ainsi, nous avons choisi, dans notre travail de recherche, de nous intéresser à ces pays. Les pays du Maghreb constituent parmi les pays les moins étudiés dans le domaine de la gouvernance si ce n'est dans des études très vastes de la région de la Méditerranée ou bien de la région MENA, sans réelle prise en compte des caractéristiques propres à ces pays.

Ces pays ont pourtant bénéficiés de nombreux types d'aides au développement et de partenariats qui ne semblent pas avoir eu, sinon très peu, de résultats positifs. Depuis les années 1970, différents plans ont été établis dans ces pays par les organisations internationales, le but était de redresser les variables macroéconomiques, considérées à l'époque comme étant le moyen de garantir une croissance durable et le développement d'un pays. Par la suite, ce fut le tour de partenariats, principalement avec l'Union Européenne, qui étaient davantage basés sur l'échange et la coopération dans le but de bénéficier aux différentes parties prenantes.

Dans certains pays en développement, les réformes ont été effectuées après des études approfondies de leurs économies et en tenant compte de leurs spécificités par rapport à d'autres pays, ou au sein d'un même pays en tenant compte des différences régionales. Alors que dans d'autres pays, les réformes ont été décidées hâtivement par les gouvernements sous « ordres » des institutions internationales (les prêteurs de fonds) sans tenir compte des réalités socio-économiques et institutionnelles de ces pays. Ceci a été le cas des pays du Maghreb (Addison et Balamoune-Lutz, 2003).

Dans ce qui suit, nous allons essayer, dans une première section, de discuter les principales caractéristiques de la gouvernance publique et privée des pays du Maghreb. Dans une deuxième section, nous allons analyser ce que dit la littérature concernant la nécessité des aides étrangères, ainsi que leurs effets, dans les pays en développement, en général, avant de nous intéresser aux différentes tentatives d'aide au développement effectuées auprès des pays du Maghreb et les résultats qui en découlent.

Nous allons ainsi passer en revue les principales réformes qui ont été proposées et celles qui ont été appliquées dans ces pays, les accords et les partenariats conclus avec des organismes mondiaux comme la Banque Mondiale, le FMI ou encore avec l'Union Européenne. Par la suite, seront discutés leur impact sur l'économie, la politique, l'atmosphère des affaires et plus globalement sur les SNG des pays du Maghreb. Nous allons voir la difficulté de changer ces institutions de gouvernance pour les faire évoluer de l'informel vers davantage de formalisation des règles à travers les aides internationales et les partenariats.

1. Les institutions de gouvernance publique et privée aux pays du Maghreb

Ce paragraphe s'intéresse, d'une manière brève, aux principales caractéristiques de la gouvernance publique et privée dans les pays du Maghreb, tout en essayant de voir les points communs ainsi que les différences entre les trois pays. Cette analyse sera complétée à l'issue de notre travail empirique qui nous permettra de mieux caractériser les éléments constituant leurs systèmes de gouvernance.

1.1. Les caractéristiques de la gouvernance privée au Maghreb

Pour de nombreux pays en développement, comme les pays du Maghreb, la concentration de la propriété constitue la caractéristique principale de la structure de propriété des entreprises. Elle est souvent justifiée par son rôle en tant que mécanisme de gouvernance d'entreprise pour pallier à l'absence d'une protection effective des investisseurs. Ce mécanisme de gouvernance, dans la majorité des cas, n'a pas été une solution efficace pour mieux gérer une entreprise mais plutôt une certaine garantie pour ne pas être exproprié.

Boubakri *et al.* (2005) étudient la relation entre le niveau de la protection des investisseurs, la structure de propriété et la performance des firmes. Ils travaillent sur un échantillon de 209 entreprises après leurs privatisations et ce dans 39 pays émergents et industrialisés sur une période allant de 1980 jusqu'à 2001. Leur principal résultat stipule que la concentration de la propriété est positivement et significativement reliée à la performance des firmes post-privatisées. Cet effet est plus prononcé lorsque la protection des investisseurs est faible.

En revanche, selon une étude effectuée par Omran *et al.* (2008), sur un échantillon de 304 entreprises appartenant à 4 pays arabes ; l'Égypte, la Jordanie, Oman et la Tunisie, la concentration de la propriété est une réponse endogène à une faible protection légale des investisseurs, mais elle ne semble pas avoir d'effets significatifs sur la performance des firmes.

Selon Omran *et al.* (2008), si la concentration de la propriété est une réponse au manque de protection légale dans les pays en développement, en général, et les pays arabes, en particulier, elle peut être également le résultat de l'enracinement de structures et de pratiques financières qui définissent les lois. Ou encore cette concentration de la propriété

est tout simplement due au sous-développement des marchés financiers dans ces pays qui limitent l'accès aux financements externes.

La majorité des études effectuées sur la relation entre la structure de propriété et la performance des entreprises sont des études qui prennent en considération les firmes des pays développés, principalement les pays anglo-saxons et, dans une moindre mesure, les pays de l'Europe. Les études qui se sont tournées vers les pays émergents s'intéressent plutôt aux grandes puissances comme la Chine et certains pays de l'Asie ou les pays de l'Amérique latine. Très peu d'études traitent de la gouvernance d'entreprise des petits pays du Sud (en termes de l'étendue de leurs économies) qui ont une influence négligeable sur l'économie mondiale, comme c'est le cas des pays du Maghreb.

Parmi les principales conclusions, la concentration de la propriété ne constitue pas une exclusivité des pays en développement. Beaucoup de pays développés enregistrent des taux élevés de concentration de la propriété au sein de leurs entreprises. De même, si la concentration de la propriété a été un moyen choisi (ou imposé) dans les pays en développement où la protection légale des investisseurs est quasi-inexistante, alors ce moyen de gouvernance ne s'avère pas efficace pour ces pays. Dans les pays arabes, précisent Omran *et al.* (2008), l'identité des actionnaires majoritaires (*owners*) est plus déterminante de la performance des firmes que ne l'est la concentration de la propriété.

Une autre caractéristique des pays du Maghreb concerne le nombre des PME qui dépasse les 90 % des entreprises dans cette région. Ce taux constitue un réel témoignage de l'insécurité des contrats qui règne sur les marchés, malgré les avancées effectuées en matière de création d'entreprise. De même, le climat des affaires n'encourage pas à l'investissement, et ce malgré des efforts de réformes considérables. Selon le rapport Doing Business (2007), s'intéressant à l'étude de 175 économies en développement, la Tunisie est classée au 80^{ème}, le Maroc et l'Algérie sont classés respectivement aux 115^{ème} et 116^{ème} rangs selon la facilité de créer une entreprise dans ces pays. Toutefois, selon Doing Business (2012), la Tunisie est désormais classée 46^{ème}, le Maroc 94^{ème} et l'Algérie 148^{ème} sur 183 pays.

Selon ce même rapport, le Maroc est le premier réformateur dans la région MENA, avec un progrès dans trois des dix domaines étudiés. Suivi par l'Algérie, avec deux réformes

conformes aux recommandations de la Banque Mondiale et finalement la Tunisie avec une réforme conforme. Les dix domaines étudiés sont :

1. la Création d'entreprise.
2. l'Octroi de licences.
3. l'Embauche des travailleurs.
4. le Transfert de propriété.
5. l'Obtention de prêts.
6. la Protection des investisseurs.
7. le Paiement des taxes et impôts.
8. le Commerce transfrontalier.
9. l'Exécution des contrats.
10. la Fermeture d'entreprise.

Au Maroc, pour créer une entreprise, le capital minimum exigé a été divisé par dix. Il est passé de 100.000 MAD à 10.000 MAD. De même, les droits de transfert de propriété a été réduit de moitié passant de 5 % à 2,5 %. Et enfin, le Maroc a simplifié les règles fiscales en regroupant plusieurs réglementations facilitant ainsi leur application.

En Algérie, les banques et les établissements financiers doivent désormais rapporter les prêts impayés à la centrale publique des incidents de paiement, ce qui favorise la disponibilité de l'information concernant les futurs emprunteurs. De même, l'impôt sur les sociétés est passé de 30% à 25%.

La Tunisie a agit sur la protection des investisseurs. Les actionnaires ont désormais accès aux livres de compte des entreprises, le niveau de responsabilité des auditeurs a augmenté et les entreprises ne peuvent plus accorder de prêts à leurs représentants.

Nous ne pouvons parler de la gouvernance d'entreprise dans les pays du Maghreb sans comparer leurs systèmes avec ceux des pays de la région MENA. L'Egypte fait partie des précurseurs en matière de gouvernance d'entreprise, elle fut parmi les premiers pays de la région à mettre en place, en 2005, un code de « bonnes pratiques de gouvernance » pour les entreprises, inspirés largement des principes de gouvernance de l'OCDE. Entre 2005 et 2009 beaucoup de codes généraux ont été mis en place par les pays de la région MENA.

Par la suite, ce sont des codes plus spécifiques qui ont été produits. L'Egypte fut également la première à mettre en place un code de « bonnes pratiques de gouvernance » spécifique aux entreprises publiques. En mars 2008, le Maroc a développé, à travers la Commission Nationale de Gouvernance d'Entreprise, un code général de « bonne gouvernance », qui a été par la suite adapté aux entreprises familiales et aux PME, en décembre 2008 et aux

établissements de crédit, en avril 2010. Plus récemment, en 2012, un nouveau code spécifique aux entreprises publiques a été lancé, il s'agit du « Code Marocain de Bonnes Pratiques de Gouvernance des Entreprises et Etablissements Publics ». La Jordanie s'est plutôt intéressée aux codes pour la gouvernance des banques.

Selon Koldertsova (2011), trois des dix-sept pays de la région MENA n'ont aucun code ou guide de « bonnes pratiques de gouvernance ». Le faible intérêt pour la gouvernance d'entreprise dans les pays en développement est dû au fait que la majorité des entreprises sont ou bien des PME, ou bien des entreprises appartenant à des familles ou à l'Etat et qui ne sont pas cotées en bourse. L'intérêt porté à la gouvernance d'entreprise par certaines firmes, comme nous l'avons déjà indiqué, c'est principalement dans le but d'attirer des capitaux sur les marchés. Et comme dans les pays en développement les financements sont principalement assurés par les banques, ceci explique le faible intérêt par rapport à l'adoption des principes de « bonnes pratiques de gouvernance » dans ces pays.

En parlant des pays arabes, Omran *et al.* (2008) affirment que, puisque le financement des entreprises dans ces pays est assuré principalement par des relations familiales et personnelles et que l'augmentation du capital se fait essentiellement par des crédits, alors la protection légale des créanciers semble plus importante que l'amélioration d'autres aspects de la gouvernance, comme par exemple la séparation entre la fonction du dirigeant de l'entreprise et celle du président du conseil d'administration.

Pour revenir aux pays du Maghreb, le développement des micros entreprises a été longtemps une des caractéristiques du paysage économique en Tunisie. La forte concentration de la propriété constitue une autre caractéristique des entreprises tunisiennes (Omri, 2003). De même, comme beaucoup de pays de la région MENA, il y a eu « gonflement » du secteur informel. Chaker (1997) affirme, en abordant le développement des micros entreprises en Tunisie, qu'« *il est (...) illusoire de placer trop d'espoirs dans le développement de ces structures* ». Ce ne sont effectivement pas des caractéristiques qui peuvent entretenir un développement qui soit durable dans un pays.

La gouvernance d'entreprise dans ces pays souffre également d'un manque de compétences des dirigeants pour gérer des entreprises modernes, mais également d'un manque de compétences des membres des conseils d'administration. Lorsqu'on parle de

défaillance dans le système de gouvernance d'entreprise c'est qu'il n'y a pas assez de contrôle, les conseils d'administration y sont inefficaces. Dans beaucoup d'entreprises, le conseil est même détourné de sa première fonction qui est de surveiller le dirigeant qui se trouve lui-même président du conseil.

1.2. Les caractéristiques de la gouvernance publique au Maghreb

Concernant la gouvernance publique, Omran *et al.* (2008) indiquent clairement que, dans les pays arabes, son niveau est très faible, voire médiocre. Elle est caractérisée par une politique concentrée et fermée et cette gouvernance publique influence la gouvernance d'entreprise dans ces pays. La concentration de la propriété, dans les mains des familles (les élites) ou de l'Etat, avec un sous-développement des marchés financiers arabes, reflètent l'influence de cette gouvernance publique.

De plus, les pays ayant les plus grandes ressources naturelles affichent les plus faibles niveaux de gouvernance, ceci est probablement lié au fait que ces gouvernements n'expriment pas le besoin de réformer et de se faire une bonne image et une bonne réputation à l'étranger pour attirer les investisseurs. En effet, pour le cas de nos trois pays du Maghreb, l'Algérie dispose de ressources naturelles considérables par rapport à la Tunisie ou au Maroc, et c'est le pays qui est le moins avenant envers les accords avec la Banque Mondiale, le FMI ou l'Union Européenne.

En parlant des pays en développement en général, Hellman et Kaufmann (2001, p. 34) affirment que, « *les projets de lois sont rarement publiés et soumis à un débat public, pas plus que le public n'a accès à la transcription des délibérations* ». En Tunisie, par exemple, c'est une fois votées et définitives que les lois sont rendues publiques au Journal Officiel de la République Tunisienne (JORT), pour information.

Selon Transparency International (2010), la Tunisie est classée 59^{ème} (avec un score de 4,3) sur 178 pays, suivant l'indicateur CPI (*Corruption Perceptions Index 2010*), allant de 0 (les pays les plus corrompus) à 10 (les pays les moins corrompus). Le Maroc est 85^{ème} (avec un score de 3,4) et l'Algérie est 105^{ème} (avec un score de 2,9). Par rapport aux pays de la région, la Tunisie reste relativement bien classée. Cependant, la situation de la Tunisie s'est dégradée, son score est passé à 3,8 et elle est désormais classée 73^{ème} sur 183

pays, le Maroc et l'Algérie ont gardé les mêmes scores et sont désormais classés respectivement, 80^{ème} et 112^{ème} (Transparency International, 2011).

Au regard de ces indicateurs, les pays du Maghreb semblent plutôt bien situés. En effet, leurs efforts ont souvent été salués par les organisations internationales et par certains pays développés. Cependant, il est légitime de se poser des questions par rapport à leurs situations réelles, au-delà de ce qui est avancé dans les rapports des institutions internationales. De même, seuls les meilleurs résultats sont relatés dans les différents médias et notamment par les pays eux-mêmes. Les plus mauvaises critiques ainsi que les rapports faisant référence au manque de libertés individuelles, à l'abus envers les droits de l'homme ou encore à l'absence de démocratie se trouvent rapidement oubliés.

En Tunisie, par exemple, le gouvernement a beaucoup misé sur l'éducation. Néanmoins, avec une économie peu dynamique et peu compétitive et donc un marché du travail incapable d'absorber les masses de diplômés qui s'accumulent d'année en année, cette politique n'a fait qu'aggraver la situation des jeunes. « *Former des personnes très compétentes dans des pays où la seule activité rentable consiste à faire pression sur le gouvernement pour obtenir des passe-droits n'est pas très fécond* » (Easterly, 2006, p. 95).

Tous ces « progrès » n'ont toutefois pas suffi à amorcer le développement des pays du Maghreb. Selon Ould Aoudia (2006), le blocage que connaissent les Pays Arabes Méditerranéens (PAM), en général, et les pays du Maghreb, en particulier, n'est ni dû aux déséquilibres macroéconomiques qui ont été largement maîtrisés, ni à la « mauvaise gouvernance » comme le pointe la Banque Mondiale avec ses codes de « bonnes pratiques », présentés comme « la » solution à tous les problèmes et seul moyen de développement possible, cela est dû à des problèmes plus fondamentaux faisant référence au manque de formalisation et de dépersonnalisation des règles.

Le cas des pays du Maghreb, comparé à ceux de la région MENA ou à ceux des PAM, peut être considéré comme étant relativement avancé. Sur le plan économique, malgré le manque de libertés politiques, de libertés d'association, la corruption et le système rentier bien ancré, un niveau acceptable de croissance économique (autour de 5 %) a été maintenu assez longtemps. Il est ainsi tout à fait possible d'avoir une certaine dynamique économique et atteindre une croissance moyenne dans un pays avec un faible niveau de

gouvernance publique. Cependant, pour augmenter encore plus cette croissance, il faut de meilleures institutions (Easterly, 2001 ; Rodrik, 2003). En effet, même si le taux de croissance est relativement élevé, le niveau du PIB par habitant dans les pays du Maghreb reste faible. Ces pays ont besoin davantage de croissance pour atteindre des niveaux de revenus nationaux plus élevés.

Les pays du Maghreb, restent ainsi bloqués dans une phase transitoire et gardent depuis assez longtemps le statut de pays émergents. Même si les grandeurs économiques ont pu être améliorées, comparées à celles des autres pays de la région MENA, elles restent loin des niveaux atteints par les pays développés et donc insuffisantes pour assurer le développement de ces pays. A ces améliorations économiques manquerait l'essentiel ; les libertés individuelles, qu'elles soient politiques, sociales ou privées, l'égalité de traitement, etc. Le développement d'un pays ne doit pas se limiter à sa performance économique. Selon le PNUD (2002b, p. 43), les pays arabes sont « *plus riches que développés du point de vue du développement humain* ».

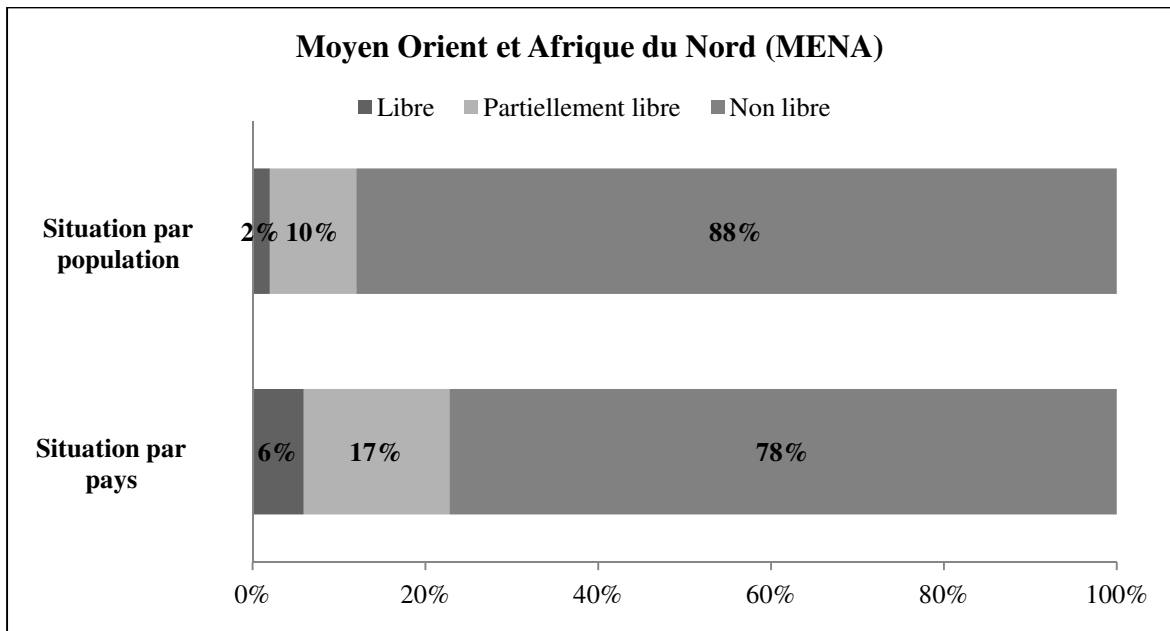
Depuis la première édition de *Freedom House* en 1972, de considérables améliorations au niveau des libertés ont été constatées dans le monde. Cette amélioration a concerné toutes les régions dans le monde, sauf les pays de la région MENA (Freedom House, 2011). Les pays désignés comme étant « libres » sont passés de 31 % en 1980 à 45 % en 2000 et ceux désignés comme étant « non libres » sont passés de 37 % à 25 % sur la même période.

Les libertés restent encore extrêmement limitées dans les pays à majorité musulmane. En 2010, seuls 2 pays musulmans sont classés comme étant « libres », 19 pays « partiellement libres » et 26 pays « non libres ». Aucune amélioration pour les pays de la région MENA. Les seules progressions au niveau des libertés dans des pays musulmans se sont faites en dehors de la région MENA. Parmi les pays arabes, seul le Maroc est « partiellement libre ». Ainsi, aucun pays arabe musulman n'est « libre » (Freedom House, 2011).

En 2010, sur 18 pays de la région MENA, seul un pays est classé comme étant « libre », c'est l'Etat d'Israël, 3 pays sont « partiellement libres » et 14 sont des pays « non libres » (voir **figure 11**). Cependant, en 2011 la Tunisie est passée de « non libre » à « partiellement libre » (Freedom House, 2012). Il faut néanmoins considérer cette

amélioration avec précaution étant donné l'état d'instabilité de la Tunisie depuis les événements de contestation populaire de janvier 2011.

Figure 11 : Niveau des libertés dans la région MENA 2010



Source : Freedom House (2011, p. 23)

Derrière les discours des dirigeants arabes et ceux du Maghreb sur le besoin de réformes et de plus de démocraties, rien n'a été fait concrètement. Tous sont unanimes quant au besoin d'une « bonne gouvernance », de plus de transparence et davantage de libertés. Cependant, leur situation ne progresse pas, et régresse dans certains pays. Pour Piggott (2005), le problème est plus profond qu'une simple absence de volonté de la part des gouvernements, il s'agit d'un problème socioculturel, auquel nous reviendrons lors de notre analyse des résultats empiriques.

Pour Ould Aoudia (2006), le problème majeur c'est que la prédominance des relations informelles dans les pays du Maghreb et qui a fonctionné pendant des siècles, n'est plus compatible avec la mondialisation et les nouvelles données des marchés. Il y a une incompatibilité entre les pratiques ancrées dans les relations et les besoins et exigences des échanges qu'impose aujourd'hui l'ouverture des marchés. Avec l'urbanisation, on se fait de moins en moins confiance entre individus, ce n'est plus la parole donnée qui fait office de contrat, comme c'était le cas lorsque les échanges se faisaient entre personnes qui se connaissent ou appartenant à la même famille ou à la même tribu.

L'équilibre précaire des Etats arabes ne peut durer plus longtemps avec l'ouverture sur l'extérieur, la mondialisation et la privatisation. Le besoin de financements externes se fait de plus en plus ressentir par les entreprises locales face à la concurrence des entreprises étrangères et des multinationales.

Ainsi, nous avons choisi de nous intéresser particulièrement au cas des pays du Maghreb afin de mieux comprendre pourquoi leur développement n'est pas amorcé. En effet, ce ne sont pas les programmes d'aide au développement ou les partenariats qui manquent. De même, le manque d'études spécifiques à la région du Maghreb justifie notre intérêt pour ces pays. Dans ce qui suit nous allons, dans un premier temps, voir si le recours aux aides internationales constitue un véritable moyen pour le développement d'un pays. Dans un deuxième temps, nous nous intéresserons, en particulier, aux principales phases d'ajustements structurels, d'aides et de partenariats par lesquelles sont passés les pays du Maghreb ainsi que les résultats ayant été constatés.

2. L'aide étrangère, les partenariats et l'assistance aux pays du Maghreb : entre inefficacité et dépendance

Un nombre non négligeable d'études se sont intéressées aux effets des aides internationales sur la croissance dans les pays en voie de développement (Boone, 1996 ; Burnside et Dollar, 2000 ; Easterly, 2003 ; Brumm, 2003 ; Easterly *et al.*, 2004). Cependant, il n'existe pas de consensus quant à l'efficacité des aides dans l'amélioration de la croissance de ces pays. Ceci est à la fois dû au manque des données issues des pays en développement, aux différences des méthodes empiriques utilisées mais également à la négligence d'autres variables à travers lesquelles l'aide pourrait avoir des effets différents.

2.1. L'effet des aides internationales sur la croissance et sur la gouvernance

La plupart des travaux s'intéressant à la relation entre l'aide étrangère et le développement des pays étudient la relation directe entre le volume des aides et la croissance économique. Burnside et Dollar (2000) trouvent, comme beaucoup d'autres chercheurs, que l'aide internationale a « plutôt » un effet positif sur la croissance économique du pays bénéficiaire. Cependant, cet effet est très significatif en présence de bonnes politiques

fiscales, monétaires et commerciales, et cet effet va au-delà de l'impact direct des ces politiques sur la croissance.

Les travaux de Burnside et Dollar (2000) ont été parmi les plus influents en termes d'attribution des aides par les agences internationales. Easterly (2003, p. 24) affirme, en parlant de l'étude de Burnside et Dollar (2000), que « *leur conclusion générale a été transmise d'un média à un autre et a été citée par les agences internationales préconisant une augmentation de l'aide étrangère* », alors que les études venant à l'encontre des bons résultats de la Banque Mondiale ou du FMI restent peu diffusées.

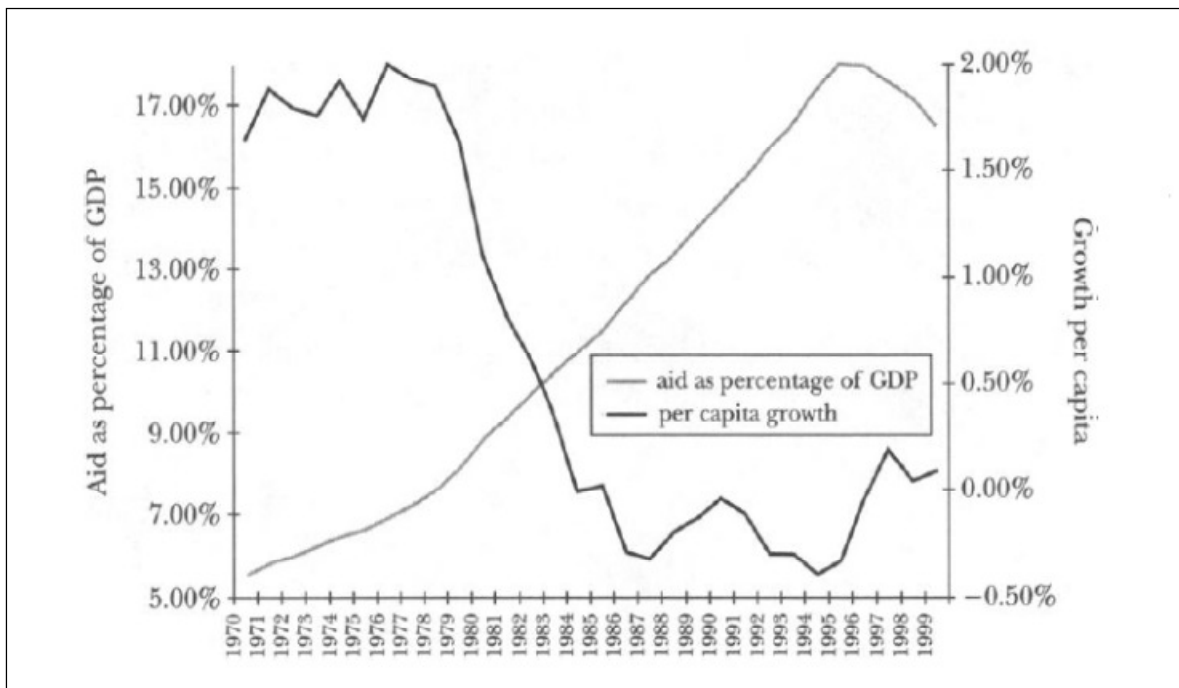
Ainsi, étant donné que Burnside et Dollar (2000) préconisent l'attribution des aides aux pays ayant les meilleures politiques économiques, suite à leur étude, il y a eu beaucoup de changements dans les stratégies de la Banque Mondiale principalement. De plus, Burnside et Dollar (2000) indiquent que les aides n'ont aucune influence sur ces politiques. En effet, même si l'aide étrangère ait réussi à améliorer la croissance économique dans certains pays, la question de l'amélioration des institutions de gouvernance reste encore plus controversée.

Un nombre non négligeable de chercheurs, à l'instar de Boone (1996), Bauer (2000), Easterly (2003), Brumm (2003) ou encore Easterly *et al.* (2004), remettent en question des décennies d'aide au développement des agences et organisations internationales. Pour ces auteurs, l'aide étrangère n'a fait qu'accroître la dépendance des pays pauvres par rapport aux pays développés et augmenter la corruption, au meilleur des cas elle a été gaspillée.

Easterly (2003) critique sévèrement les travaux de Burnside et Dollar (2000), il trouve que le fait de conclure d'une manière globale, sans faire de différence entre les pays en développement, que l'aide va les sortir de leur pauvreté, est une « simplification héroïque ». Il existe une telle diversité parmi les pays en développement ; les pays asiatiques, l'Afrique subsaharienne, les pays arabes, les pays ayant été colonisés, ceux ayant souffert de l'esclavagisme, qu'il semble irréal de conclure avec une telle simplicité sur les bienfaits de l'aide sur la croissance de ces pays.

La **figure 12**, ci-dessous, d'Easterly (2003) met nettement en évidence l'inefficacité de l'aide pour les pays africains d'une manière générale.

Figure 12 : Relation entre aide et croissance en Afrique (1970-2000)



Source : Easterly (2003, p. 35)

Pour Boone (1996), l'aide financière aux pays en développement finance principalement la consommation plutôt qu'elle n'encourage à l'investissement. Dans ce cas, le risque majeur est la dépendance de ces pays par rapport à l'aide étrangère.

Les gouvernements des pays bénéficiaires des aides sont ceux qui gèrent ces ressources. Ils sont peu susceptibles d'agir dans l'intérêt d'améliorer le potentiel et la compétitivité économiques, surtout si ce progrès risque d'avoir des conséquences politiques qui pourraient menacer l'élite dirigeante et lui coûter son règne (Easterly, 2003).

Brumm (2003) tente de réaffirmer empiriquement l'idée de Bauer (2000) qui trouve que l'aide étrangère n'est pas nécessaire pour sauver les pays de la pauvreté, l'aide est même plutôt susceptible de les maintenir dans cette situation. Brumm (2003) réussit même à démontrer empiriquement que l'aide étrangère a un effet négatif sur la croissance et ce même en présence de bonnes politiques économiques dans les pays bénéficiaires.

Easterly *et al.* (2004) reprennent l'étude de Burnside et Dollar (2000) en l'étendant à l'année 1997 (Burnside et Dollar (2000) se sont arrêtés en 1993) et en augmentant le nombre de pays (de 56 à 62 pays). A l'issue de leur étude, Easterly *et al.* (2004) remettent

en question le résultat de Burnside et Dollar (2000) qu'ils qualifient d'« optimiste ». Ils n'affirment pas que l'aide n'est pas efficace en présence de bonnes politiques économiques mais tout simplement, qu'en ayant augmenté l'échantillon, le résultat de Burnside et Dollar (2000) s'avère beaucoup moins robuste. Easterly *et al.* (2004) préconisent des études supplémentaires qui intègrent d'autres variables à travers lesquelles l'aide pourrait influencer la croissance des pays. Par exemple, en étudiant l'effet de l'aide sur l'amélioration des réformes qui, à leurs tours, vont améliorer la croissance. Dans une étude ultérieure, Burnside et Dollar (2004) répondent aux critiques d'Easterly *et al.* (2004) et réaffirment leur résultat.

Plus récemment, une étude a été effectuée par Minoiu et Reddy (2010) sur la relation entre l'aide étrangère et la croissance économique. Ce travail diffère des précédents dans la mesure où ces auteurs font la distinction entre « aide au développement » et toute autre forme d'aides, comme l'attribution d'une aide selon des critères géographiques, selon que le pays ait été une colonie (ou non) ou encore un pays qui partage la même langue. De plus, l'avantage de cette étude c'est qu'elle couvre une période assez longue, allant de 1960 à 2000.

Ces auteurs trouvent que l'« aide au développement » a un impact très significatif et positif sur la croissance à long terme et ce résultat est robuste avec plusieurs moyens d'estimation. Par contre, il n'y a pas de réel effet des autres types d'aides sur la croissance économique du pays bénéficiaire de ces aides, si ce n'est un résultat parfois légèrement négatif. Mais Minoiu et Reddy (2010) restent prudents par rapport à leurs résultats et indiquent qu'il se pourrait que les pays donateurs, dans leur échantillon, aient été tout simplement chanceux dans le choix de leurs bénéficiaires de l'aide. Ou encore, les pays donateurs pourraient choisir les destinataires de l'aide en prévision de leur croissance future.

Par ailleurs, si l'on s'intéressait à l'influence de l'aide étrangère sur les institutions de gouvernance, Knack (2000) étudie l'impact de l'aide sur la qualité de la gouvernance d'un pays en voie de développement, en termes de la qualité de l'administration, de la corruption et des règles de loi. Il trouve un résultat très significatif qui indique que de hauts niveaux d'aide « érode » la qualité de la gouvernance publique. Dans beaucoup de pays bénéficiaires, l'argent de l'aide étrangère a été plus une source de conflits que de solutions. Dans des pays où la redistribution équitable de la richesse est plus une illusion qu'une

obligation, où les systèmes de gouvernance sont basés sur le copinage, le favoritisme et le clientélisme, des ressources supplémentaires suscitent la convoitise de l'élite dirigeante et son cercle de copains habitués à se partager les rentes.

Après leurs indépendances, les pays du Maghreb sont restés fermés sur l'extérieur, essayant de se reconstruire après la colonisation, cependant, l'après-indépendance n'a pas été pour eux une réussite, aussi bien économiquement que sur les plans social et politique. Vers la fin des années 1970 et le début des années 1980, les pays du Maghreb n'ont pas eu d'autres choix, face à leurs difficultés, que de modifier leurs politiques extérieures et d'ouvrir leurs économies.

Dans ce qui suit, nous allons revoir les principales aides, sous différentes formes, prêts, investissements ou partenariats ayant été proposés aux pays du Maghreb, depuis leurs indépendances, pour résorber leurs dettes et se développer. Nous nous intéressons, en particulier, aux retombées économiques mais également aux conséquences institutionnelles en termes d'amélioration de leurs systèmes de gouvernance. Cette analyse nous permettra de rendre compte de l'ampleur des actions et réformes entreprises depuis les années 1970, dans cette région, de même que de l'énorme échec par rapport aux objectifs fixés.

2.2. Les réformes et leurs résultats aux pays du Maghreb : des ajustements structurels à la « bonne gouvernance »

Depuis une soixantaine d'années, la région du Maghreb a vu défiler un certain nombre de plans et de réformes qui ont été proposés par des organisations internationales comme la Banque Mondiale et le FMI, mais également par l'Union Européenne.

D'abord, il y a eu les transferts des capitaux des pays du Nord vers les pays du Sud, les pays du Maghreb entre autres, qui ont conduit à une crise de remboursement. Par la suite, début des années 1970, il y a eu les Plans d'Ajustement Structurel (PAS) proposés par la Banque Mondiale et par le FMI qui avaient pour mission de résorber ces dettes extérieures.

En 1995, c'est l'Union Européenne qui s'est intéressée à cette région en lui proposant un partenariat : « le processus de Barcelone ». Par la suite, une seconde proposition d'accord a été effectuée par l'Union Européenne en 2003 avec la Politique Européenne de Voisinage.

Et le dernier projet a été proposé par la France, en juillet 2008, dans le cadre de sa présidence de l'Union Européenne, il s'agit de l'Union Pour la Méditerranée.

Le paragraphe, qui suit, se propose de voir dans quelles conditions ces différentes aides et propositions ont été formulées. Comment elles ont été perçues et accueillies (ou non) par les pays du Sud. Et quelles en étaient les retombées économiques, politiques et sociales sur chacun des pays objets de notre étude.

2.2.1. Les transferts de capitaux (les années 1970)

Durant cette période, la région du Maghreb a connu une très forte croissance économique. Entre 1970 et 1980, la croissance a été de 8 à 15 % par an selon le pays.

Pour le cas de la Tunisie, il y a eu une forte et profonde révision des codes d'investissement dans les années 1980, cela s'est traduit par un ensemble de mesures. La mise en place d'avantages fiscaux et notamment pour les secteurs exportateurs, la simplification des formalités, la suppression de la règle des 50 % (sauf pour le secteur agricole) ainsi qu'une totale liberté de transfert du capital et des bénéfices (Talha, 1992).

En 1983 au Maroc, une loi sur les investissements dans l'industrie a été mise en place, écartant les 50 % exigés du capital d'une société qu'ils soient détenus pas des nationaux. D'autres mesures ont été prises, notamment, l'accord d'avantages fiscaux et financiers aux investisseurs étrangers.

L'Algérie a été plus réticente et méfiante que les autres pays du Maghreb envers l'ouverture de son marché aux capitaux étrangers. Cela n'a commencé que vers la fin des années 1980, en 1988 précisément, avec une loi permettant aux entreprises publiques d'avoir des parts étrangères dans leur capital.

Ces trois pays n'ont pas reçu les mêmes volumes de capitaux de la part des pays du Nord. Cependant, ce qu'ils avaient gardé en commun, après cette phase, c'est le fait qu'ils aient hérité, fin des années 1970, d'un endettement extérieur très élevé avec une suraccumulation du capital aboutissant à une crise de remboursement.

2.2.2. Les Plans d'Ajustement Structurel (PAS) aux pays du Maghreb

La demande d'adoption des PAS dans les pays du Maghreb a été effectuée à la suite de l'accumulation et de l'aggravation de la dette extérieure de ces pays. Toutefois, la cause de cette dette n'a pas été la même pour ces trois pays. En Tunisie et au Maroc c'est l'ouverture de leurs marchés respectifs, sans y être suffisamment préparés et armés, qui les a conduits à l'incapacité de faire face à leurs engagements. Par contre, en Algérie, cette dette est due au choc pétrolier, l'ouverture de son marché s'est effectuée après les accords et les PAS.

Les dettes qui se sont accumulées dans la majorité des pays en développement et sous développés, après les grands financements reçus au cours des années 1970, sont la principale origine de la mise en place des PAS. Cependant, la crise internationale, le choc pétrolier et leur faible compétitivité ont aggravé la situation des pays du Maghreb pendant cette période.

Le **tableau 4**, qui suit, nous montre bien l'évolution de la croissance du PIB dans la région, avant, pendant et après la mise en place des PAS.

Tableau 4 : PIB et Croissance du PIB en Tunisie, Algérie et Maroc (1970-1992)

	Unité	Année	Algérie	Maroc	Tunisie
Produit Intérieur Brut (PIB) aux prix courants	million \$	1970	4 600	3 800	1 400
	million \$	1980	42 400	18 800	8 700
	million \$	1986	63 100	17 000	8 800
	million \$	1992	44 400	28 800	15 500
Taux de croissance du PIB aux prix courants	% par an	1970-80	24,87	17,34	20,04
	% par an	1980-86	6,57	-1,60	0,18
	% par an	1986-92	-5,47	8,80	9,48
	% par an	1970-92	10,74	9,54	11,43
	% par an	1980-92	0,38	3,62	4,93
PIB aux prix de 1990	million \$	1970	26 400	17 070	6 510
	million \$	1980	106 800	37 320	18 630
	million \$	1986	91 400	20 570	11 610
	million \$	1992	26 800	25 580	13 710
Taux de croissance du PIB aux prix de 1990	% par an	1970-80	15,00	8,14	11,09
	% par an	1980-86	-2,46	-9,09	-7,29
	% par an	1986-92	-17,82	3,55	2,70
	% par an	1970-92	0,07	1,84	3,41
	% par an	1980-92	-10,88	-3,10	-2,52

Source : Allaya (1995, p. 64)

Les PAS ont été proposés par la Banque Mondiale et le FMI, deux institutions internationales nées des accords de Bretton Woods à la fin de la seconde guerre mondiale. Elles avaient initialement pour missions de veiller à la stabilité du système monétaire international (FMI) et d'encourager les investissements internationaux (Banque Mondiale). Cependant, à la fin des années 1970 et avec les crises qu'ont connues les pays du tiers monde, ces institutions ont changé de fonction pour réformer ces économies et les « ajuster » aux exigences de l'économie mondiale.

Le FMI définit les PAS comme étant une « *politique d'ajustement accompagnée de réformes structurelles visant à améliorer durablement la position des paiements extérieurs d'un pays et à accroître les capacités de l'économie sur le plan de l'offre en éliminant les rigidités et les déséquilibres structurels. Ces réformes peuvent prévoir la libéralisation du régime de commerce, de l'investissement et d'une politique agricole protectionniste et la suppression du contrôle des changes et des prix et comprendre une réforme de la fiscalité* ».

Ces PAS ont été menés sous forme de réformes politiques et économiques. Ces plans ont été établis en deux phases. La première correspond au rétablissement de l'équilibre entre l'offre et la demande, par la réduction de la demande dans ces pays, mais surtout de maintenir cet équilibre. La seconde phase vise à libéraliser et transformer ces économies afin de passer d'économies très réglementées à des économies plus orientées vers le marché.

Les premiers PAS destinés aux pays Maghreb l'ont été dans les années 1980. Ils étaient censés rétablir les équilibres macroéconomiques dans ces pays, vu leurs déficits extérieurs respectifs.

Globalement, les trois pays objets de notre étude semblent avoir eu le même parcours dans l'adoption des PAS avec quelques différences chronologiques. Dans ce qui suit, nous allons voir, pays par pays, quand et dans quelles conditions ces plans ont été proposés et adoptés, ainsi que les principaux résultats pour chaque pays.

2.2.2.1. Les Plans d'Ajustement Structurel en Tunisie¹

Les PAS ont commencé en 1986 en Tunisie qui fut le « *seul pays au monde à avoir sollicité l'appui des institutions financières internationales pour mettre en œuvre un PAS alors qu'il n'avait pas besoin de rééchelonner sa dette extérieure* » (Ould Aoudia, 2008, p. 51). En effet, la Tunisie faisait partie des premiers pays à avoir adhéré aux plans proposés par la Banque Mondiale et le FMI bien que ce pays n'avait pas de crise de remboursement de ses dettes extérieures.

Une composante importante de cet effort de restructuration est représentée par le PAS agricole dont les objectifs étaient les suivants :

- Renforcer la participation de l'agriculture à la croissance globale.
- Contribuer au rétablissement de l'équilibre du budget.
- Contribuer au rétablissement de l'équilibre de la balance des paiements.

Afin de réaliser ces objectifs, l'Etat tunisien a opté pour une politique fondée sur les actions suivantes :

- **Au niveau des prix et des subventions :** il s'agit d'abord de libéraliser et d'ajuster les prix à la production, ensuite de réduire progressivement les subventions dans le but d'instaurer un environnement favorable à la libéralisation des activités et à la participation croissante du secteur privé.
- **Au niveau de l'intervention de l'Etat :** on préconise un désengagement progressif des activités commerciales (intérieures et extérieures) qui pourraient être assurées d'une manière plus efficace par le secteur privé, l'Etat jouant essentiellement le rôle de régulateur.
- **Au niveau de l'utilisation des ressources :** le gouvernement doit veiller à leur utilisation optimale en accordant la priorité aux mesures permettant d'améliorer la productivité, d'agir sur l'amélioration de l'efficacité des politiques d'encouragement à la production et des mesures d'intervention.

¹ Inspiré de Chaker (1997)

Sur le plan macroéconomique, le progrès a été sensible. La croissance du PIB a été de 4,2 % en moyenne par an entre 1987 et 1994. Le déficit budgétaire de la Tunisie a diminué, de même que la balance de paiement de ses dettes extérieures. La dette extérieure qui représentait 27,9 % des recettes courantes en 1986 a été ramenée à 17,5 % en 1994. L'inflation était à 4,1 %, plutôt proche des taux affichés à l'Union Européenne.

Par contre, en Tunisie le chômage a été négativement touché par les PAS. Il y a eu une augmentation de la population active, qui avait progressé plus rapidement que la croissance et la création des emplois, de même, il y a eu une augmentation du nombre des diplômés dans des secteurs de plus en plus saturés. D'un autre côté, l'augmentation de la part des jeunes dans la population, durant cette période, a encore aggravé le problème du chômage. En 1989, les 18-24 ans représentent 48,5 % des chômeurs.

C'est donc au prix du bien être social que la croissance s'est améliorée en Tunisie. Il y a eu une dégradation du service public. Les hôpitaux n'ont pas cessé d'augmenter leurs profits aux dépens de la population. L'éducation en a également accusé le coup.

On a assisté, entre 1989 et 1994, à une forte prolifération des écoles privées. Selon Bédoui (1994), le nombre d'élèves inscrits dans le privé a augmenté de 45,7 % contre 14 % dans les écoles publiques.

La Tunisie a été ainsi contrainte de mettre en place des politiques d'accompagnement destinées à rééquilibrer et à diminuer ce « gouffre » social qui ne cesse de s'agrandir. Parallèlement, des politiques ont été mises en place pour mieux former des mains d'œuvre afin d'aider les familles les plus touchées par la pauvreté.

En 1986, il y a eu la mise en place du PNAFN (Programme National d'Aide aux Familles Nécessiteuses), accompagnant les ajustements structurels, qui a profité aux familles les plus démunies. C'est un plan d'aide sociale qui consiste à accorder, tous les trimestres, des revenus à des familles dans la nécessité, vivant en dessous du seuil de pauvreté.

En 1993, le FSN (Fonds de Solidarité Nationale) a été créé, plus connu sous le nom de « 2626 ». Ce fonds était destiné au financement de projets dans les agglomérations les plus démunies et qui manquent d'infrastructures minimales. Cependant, ce fut plus une source

supplémentaire de rentes pour certains proches du gouvernement et de l'élite dirigeante qu'une réelle aide aux zones défavorisées.

Au début des années 1990, l'Etat s'est intéressé aux domaines qui fournissent de l'emploi avec des programmes qui encouragent les jeunes pour acquérir des compétences professionnelles et entrer dans la vie active. La principale mesure qui a été prise c'est la mise en place du contrat Emploi-Formation et des Stages d'Initiation à la Vie Professionnelle (SIVP 1 et 2).

Cependant, les aides et les plans n'ont jamais suffi et ont rapidement montré leurs limites. En effet, dans le contexte de ces réformes, le secteur informel continue de se développer en Tunisie et constitue une alternative pour les délaissés de ces programmes.

Paradoxalement, les nouvelles réformes mises en place dans le cadre des PAS, ayant entre autres objectifs la formalisation des règles, ont contribué au développement du secteur informel. Les réformes ont soutenu beaucoup de secteurs, cependant, seule une minorité de la population en a profité et beaucoup ont été abandonnés. Ces derniers, pour survivre, n'ont pas eu d'autres choix que se tourner vers le marché informel.

2.2.2.2. Les Plans d'Ajustement Structurel en Algérie¹

En Algérie, la mise en place des PAS est arrivée plus tard que pour les autres pays de la région. Ce recours tardif est dû au fait que l'Algérie dispose de recettes rentières de son pétrole qui lui ont permis une certaine marge de manœuvre.

Le premier accord de l'Algérie avec le FMI a été signé en 1991. Toutefois, les PAS n'ont démarré effectivement qu'en avril 1994. Depuis l'apparition de la crise en 1988, c'est le premier accord qu'avait accepté l'Algérie pour rééchelonner ses dettes extérieures.

Comme pour les autres pays, l'objectif central de ces plans est le remboursement de la dette extérieure. En effet, cette dette avait atteint le taux record de 86 % en 1993 et on prévoyait 92 % pour 1994, ça valait à peu près 10 milliards de dollars. Les bailleurs de fonds étrangers n'accordaient plus de crédits à l'Algérie.

¹ Inspiré de Bouyacoub (1997)

La situation de l'Algérie était différente de celle de la Tunisie. Le déséquilibre macroéconomique n'était plus sous contrôle ce qui a obligé l'Algérie à conclure des accords d'ajustement structurel avec la Banque Mondiale et le FMI.

Les PAS, nés de ce déséquilibre et de l'ascension de la violence, imposaient plusieurs objectifs visant à assurer les principaux équilibres macroéconomiques et à favoriser une relance de la croissance économique avec tout ce qui s'en suivrait en matière de réduction du chômage et de l'inflation.

Le bilan en 1996 a été plutôt satisfaisant et dépassant même toutes les attentes. La dette extérieure qui était de 86 % en 1993 a été ramenée à 32 % en 1996, alors que l'objectif était de 42 %. Le taux de croissance économique en 1995 et celui 1996 étaient de 4 %, alors que les années 1994 et 1993 ont connu des taux de croissance négatifs. Pour certains, cette croissance n'était que le résultat de deux facteurs exogènes : le pétrole et la pluie, puisque la croissance en 1996 reposait principalement sur les secteurs de l'hydrocarbure et de l'agriculture.

Cependant, contrairement à la Tunisie, l'inflation était de 16,5 %, loin de l'objectif de 10,5 %, mais il faut noter que le taux était de 29 % en 1995. A part le secteur de l'hydrocarbure, l'industrie a beaucoup souffert avec des taux de croissance négatifs (-4,4 %).

Cette époque coïncide avec le processus de Barcelone (1995) et donc avec l'ouverture commerciale sur l'Europe. Cependant, contrairement aux autres pays de la région qui ont su plus ou moins s'adapter et préparer leurs entreprises comme ils le pouvaient, l'Algérie a été piégée dans cette situation.

Ainsi, les entreprises publiques sont rapidement devenues une lourde charge pour l'économie nationale, elles sont responsables de la forte inflation qui ne cesse de dégrader le pouvoir d'achat de la majorité de la population. Selon certains économistes, moins convaincus par le pouvoir des PAS, les équilibres macroéconomiques ont été réalisés grâce au blocage de la plupart des salaires sur presque 5 années. La chute du pouvoir d'achat des salariés a été en moyenne de 20 % entre 1989 et 1995 et ce sont les cadres qui ont été les plus touchés avec environ 40 % de diminution.

Le processus d'ajustement opère ainsi une restructuration sociale importante. Les salariés, en général, et les cadres, en particulier, sont déclassés économiquement et socialement au profit de nouveaux acteurs économiques, principalement, les gros commerçants et les agriculteurs.

Au final, les indicateurs des grands équilibres macroéconomiques traduisent une amélioration certaine de la santé de l'économie algérienne. Cependant, ces performances ne suffisent pas à atténuer la profonde crise économique marquée par une forte montée du chômage, par la faillite d'un nombre de plus en plus grand d'entreprises, par la forte inflation ainsi que par la baisse importante du pouvoir d'achat de la majorité de la population. Les données relatives à l'emploi indiquent que le taux de chômage a atteint en 1995 un record de 28,1 %, avec 2,1 millions de chômeurs dont les trois quarts n'ont jamais travaillé. Ces chômeurs sont principalement des jeunes entre 16 et 19 ans, représentant 64 % des chômeurs. Le cas de l'Algérie montre bien qu'il ne suffit pas de combler la dette extérieure pour que l'économie s'épanouisse.

2.2.2.3. Les Plans d'Ajustement Structurel au Maroc¹

Le cas du Maroc est beaucoup plus proche de celui de la Tunisie que de celui de l'Algérie. Les PAS ont été mis en place au Maroc en 1983, cependant, contrairement à la Tunisie, c'est une crise de remboursement de sa dette qui a poussé le Maroc à demander de l'aide auprès des institutions financières internationales.

L'objectif, comme pour les autres pays, était de maîtriser la demande interne et de rééquilibrer la relation offre / demande.

Les réformes engagées au Maroc, dans le cadre des PAS, concernaient à peu près tous les domaines. Il y a eu principalement de grands changements dans le système fiscal marocain, comme la mise en place de la TVA en 1986, l'impôt sur les sociétés en 1988 et l'impôt sur le revenu en 1990, ces réformes ont ainsi permis d'augmenter les recettes de l'Etat. Il y a eu également des réformes monétaires et des réformes financières. En effet, des réformes ont été effectuées sur le marché boursier, comme par exemple celles engagées en 1993 et

¹ Ces données ont été recueillies à partir des rapports de la Direction des Etudes et des Prévisions Financières (2005 ; 2006) du Ministère marocain de l'économie et des finances.

qui ont permis aux entreprises marocaines d'accéder aux marchés financiers internationaux. Au niveau des entreprises, les autorités marocaines ont facilité et encouragé les privatisations dans le but de limiter l'intervention de l'Etat dans l'économie.

La croissance du PIB a été de 4,1 % par an en moyenne entre 1983 et 1994. Cette amélioration du PIB n'est ni due à l'investissement, puisqu'il a diminué après la mise en place des PAS, à la suite de la diminution des investissements publics (le taux d'investissement était à 27 % au début des années 1980 et il est passé à 20 % en 1994), ni à la consommation, puisque la consommation des ménages n'a pas vraiment changé (varie entre 65 % et 69 %) et celle de l'Etat a même diminué. Cette hausse du PIB provient plutôt de l'amélioration de la balance commerciale marocaine.

La balance des paiements était de 12,3 % du PIB en 1982 et a été ramenée à 6,5 % en 1983. En 1990, elle était à 0,8 % et de 2 % en 1993.

En résumé, les résultats des PAS au Maghreb ont été mitigés, il y a eu certes un rétablissement des équilibres macroéconomiques sans qu'il y ait pour autant un impact significatif sur leur croissance économique ou encore sur leur niveau de développement en termes de PIB par habitant.

Au Maghreb, comme partout en Afrique où des PAS ont été entrepris, et après quelques années de l'adoption de ces nouvelles réformes, le PIB par habitant reste extrêmement faible. Ce fut alors un échec social total.

Nous ne pouvons certainement pas dire que les PAS n'ont pas eu d'effets sur les économies maghrébines. Ce qui est certain c'est qu'il y a eu un profond bouleversement au niveau de leurs économies mais également au niveau social. Ces programmes, chargés en nouveauté, sont venus bousculer des populations entières particulièrement attachées à leurs cultures et à leurs habitudes.

Le dernier recours a été l'ouverture des marchés maghrébins sur l'économie mondiale, mais les résultats n'étaient pas ceux escomptés, faute de régulations et de règlementations. Depuis cette ouverture des marchés et ces problèmes qui se multipliaient, l'Europe se trouve face à des voisins qui ne suivent pas les mêmes objectifs, un voisinage instable aussi bien économiquement que politiquement. C'est à partir de cette période qu'avaient été

engagés différents partenariats et politiques proposés par l'Union Européenne et par la Banque Mondiale. Cela avait commencé avec le processus de Barcelone en 1995.

2.2.3. Le processus de Barcelone ou le partenariat Euromed, où en est-on aujourd'hui ?

Le partenariat euro-méditerranéen, ou le processus de Barcelone, est né durant la conférence qui a eu lieu à Barcelone le 27 et 28 novembre 1995. Cette conférence a réuni 15 ministres des affaires étrangères des Etats membres de l'Union Européenne et 12 pays méditerranéens : Algérie, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie et Autorité Palestinienne (Territoires Palestiniens).

Ce partenariat constitue un prolongement des PAS dont le but est d'aller au-delà de la simple résorption de la dette extérieure des pays concernés. L'objectif est de se concentrer sur le fonctionnement même des sociétés en effectuant des réformes institutionnelles afin de créer une zone de libre-échange entre l'Europe et ses voisins du Sud, censée dynamiser la croissance économique des pays des deux rives.

Tel qu'il est présenté et annoncé, cet accord constitue une rupture avec tous les plans qui le précédaient. C'est un partenariat plutôt qu'une aide supplémentaire faite des pays du Nord aux pays du Sud. De même, ce partenariat s'intéresse à d'autres dimensions, au-delà de l'économie, jamais abordées jusque-là, et intègre ainsi la dimension culturelle, sociale et aussi politique (Moisseron, 2002).

Ce partenariat s'intéresse à trois volets :

- **Le volet politique et sécurité** ayant pour objectif la construction d'un espace commun de stabilité et de paix.
- **Le volet économique et financier** vise à construire une zone de prospérité partagée.
- **Le volet social, culturel et humain** sert à développer les ressources humaines, favoriser la compréhension entre les cultures et les échanges entre les sociétés civiles.

La Tunisie fut le premier pays à s'engager dans ce partenariat en 1996, suivie par le Maroc en 2000. Nous pouvons ainsi apprécier les effets de cet accord sur ces deux économies. Il est plus difficile d'effectuer cette évaluation pour le cas de l'Algérie puisqu'elle ne les a rejoints qu'en 2005.

En ce qui concerne le volet économique et financier, se rapportant directement à l'ouverture des marchés, et les réformes fiscales et douanières qui s'en suivent, la Tunisie, qui a entamé, la première de la région, ce processus depuis 1996, a plutôt réussi son pari. Les recettes fiscales qui provenaient des taxes sur les importations ont été compensées par une augmentation de taxes intérieures, principalement la TVA.

Pour le Maroc, qui a commencé sa transition fiscale et douanière en 2000, il n'a pas aussi bien réussi que la Tunisie sur le plan de la compensation fiscale. La compensation par des taxes internes n'a pas suffi à combler le manque à gagner par rapport aux recettes douanières.

Outre les réformes douanières adoptées par la Tunisie et par le Maroc pour la mise en place progressive de la zone de libre-échange, il est nécessaire des les accompagner de politiques publiques afin d'aider les entreprises, et l'économie en général, à supporter les changements provenant de l'ouverture commerciale (Ould Aoudia, 2008).

En Tunisie, une politique de « mise à niveau » a été engagée en 1997. Cette politique est inspirée de l'expérience du Portugal qui avait mis en place ces programmes de mises à niveau lors de son adhésion à l'Union Européenne (Porter, 1990).

Au Maroc, rejoindre le partenariat en 2000, malgré l'opposition du secteur industriel, était plutôt une initiative politique. Ceci a rendu plus difficile la mise en place de politiques d'accompagnement de l'ouverture commerciale, mais surtout leur application avec des entreprises réticentes à ce libre-échange.

L'un des signaux indiquant que ce partenariat n'a pas été à la hauteur des attentes c'est l'écart important entre l'annonce des réformes et leur mise en place effective. Lors de l'élaboration du partenariat Euromed en 1995, il était prévu qu'il serait accompli en 2010, mais avec les retards qu'il avait accumulés ainsi que les tâches qui restaient à faire, ce délai n'a jamais pu être respecté, même pour les pays qui s'y sont mis dès le début de l'accord.

Ainsi, les objectifs à court terme, qui constituent le prolongement des PAS, se sont progressivement mis en place dans certains pays. Il s'agit de l'ouverture commerciale, des réformes fiscales internes ainsi que de la flexibilité douanière.

Par contre, les objectifs de long terme, ils restent encore à réaliser. Après la résolution du problème de la demande dans ces pays, il s'agit de stimuler l'offre par une réallocation de facteurs des secteurs peu productifs vers les plus productifs. Là, les résultats ne peuvent être appréciés que pour le cas de la Tunisie.

En Tunisie, on peut constater une baisse d'activité dans le secteur du textile due, en grande partie, aux produits provenant de la Chine et qui sont distribués aussi bien sur le marché local que sur le marché européen, principal partenaire commercial pour la Tunisie. Toutefois, il y a eu parallèlement une réorientation vers d'autres secteurs d'activité, principalement celui des services comme les services médicaux proposés aux étrangers à des tarifs très attractifs par rapport à des services similaires en Europe. Il y a eu également l'amélioration du secteur de tourisme, en proposant des services plus spécialisés, comme le tourisme des séniors. De même, nous observons le développement des « *calls-centers* » qui sont de plus en plus présents en Tunisie comme au Maroc.

La Tunisie commence à s'intéresser à l'amélioration de la qualité dans ses industries. Ses clients exigent de plus en plus de qualité et elle a compris que pour soutenir ses exportations, notamment vers l'Europe, il fallait adopter certaines normes internationales. Dans ce sens, la Tunisie est devenue membre de l'Organisation Internationale de Normalisation (ISO) et a créé, en 1982, l'Institut National de la Normalisation et de la Propriété Industrielle (INNORPI). Cet institut est chargé de la normalisation, de la certification des produits et des systèmes qualité, de la promotion de la qualité et de la protection de la propriété industrielle.

D'un autre côté, parmi les objectifs du partenariat Euromed, c'était l'ouverture commerciale et l'établissement d'accords Sud-Sud afin d'agrandir les marchés, de stimuler la concurrence et ainsi réaliser des économies d'échelle. « *Si le mouvement d'IDE croisés entre pays arabes méditerranéens se confirmait, la région connaîtrait un processus d'intégration régional original, plus fondé sur les investissements que sur les flux commerciaux* » (Ould Aoudia, 2008, p. 90).

Ceci a été tenté en mai 2001 avec la mise en place laborieuse de l'accord d'Agadir qui a été finalement signé en février 2004. Ce projet de partenariat regroupe quatre pays arabes méditerranéens, le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie. Il avait pour objectif la création d'une zone de libre-échange entre ces pays. Cependant, les fortes différences de leurs caractéristiques et l'absence de complémentarité entre ces pays, aussi bien sur le plan économique que sur les orientations politiques, ne donnent plus de sens ni d'avenir à ce partenariat. D'autant plus que la situation géographique de ces quatre pays n'arrange pas la situation, qui se trouvent assez loin les uns des autres.

« Au total, le partenariat euro-méditerranéen semble avoir un début d'impact en matière de dynamisation des réformes structurelles de « seconde génération » en Tunisie et dans une moindre mesure au Maroc, mais les premiers effets sur l'offre ne sont à ce jour que faiblement perceptibles en Tunisie » (Ould Aoudia, 2008, p. 91).

Au final, pour certains, le processus de Barcelone est voué à l'échec depuis sa création, puisque le jeu est inégal entre les différentes parties. Ce ne fut pas un accord entre l'Union Européenne, d'un côté, et les pays méditerranéens, de l'autre, et là encore ça aurait été toujours inégal, mais ce partenariat, ce sont autant de plans que de pays interlocuteurs de l'Union Européenne. La différence d'influence est manifeste, c'est une configuration qui assure à l'Union Européenne une domination sur tous les plans.

Il s'agit d'une négociation sans grande perspective politique, une préoccupation sécuritaire ayant pour but de contenir les pressions migratoires en aidant le développement économique des PSEM (Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée). Ainsi, la réalité est loin des trois volets prédéfinis au début du partenariat (Ould Aoudia et Tubiana, 2000).

Pour Moisseron (2005), le partenariat Euromed est un échec quasi-complet. Ceci est confirmé par le lancement du nouveau partenariat en 2003, ou plutôt, des nouvelles politiques mises en place par l'Union Européenne à l'égard de ses voisins. Comme ce nouveau programme concerne tous les voisins de l'Union Européenne, aussi bien ceux du Sud que les pays voisins du Nord, nous allons voir comment, au sein du même partenariat, les objectifs et les aides diffèrent selon que les pays soient dans une perspective d'adhésion à l'Union Européenne, c'est notamment le cas des PECO, ou bien non concernés par

l'adhésion, comme les pays voisins du Sud, qui représentent plutôt une menace d'instabilité au niveau des frontières de l'Europe que des partenaires « intéressants ».

2.2.4. La Politique Européenne de Voisinage (PEV) 2003 : un partenariat trop ambitieux

Avec le nouvel élargissement de l'Europe, les défis et les opportunités se présentant pour chaque pays, qu'il soit membre de l'Union Européenne ou un pays voisin, ont changé et évolué. La mise en place d'une politique qui veillerait sur l'ensemble de ces pays est devenue urgente pour l'Union Européenne. C'est dans ce contexte que la PEV a été élaborée. Le but étant de mettre en place une politique européenne qui s'applique aux pays voisins, non-adhérents à l'Union Européenne, et qui vise à assurer le développement des intérêts communs.

Afin de mettre en évidence ce qu'offre la politique européenne de voisinage, il convient, tout d'abord, de revenir sur sa définition et son origine. Selon Pierini (2003), en reprenant les termes de Prodi (2002) (président de la Commission Européenne entre 1999 et 2002), *« il s'agit globalement d'opérer une mise à niveau des pays voisins identique à celle requise par l'adhésion à l'Union Européenne, exception des obligations financières et de la participation aux institutions »*.

Cette nouvelle politique a été conçue de telle manière à ce qu'elle soit adaptée à chaque pays voisin de l'Europe à part. Dodini et Fantini (2006) considèrent que la PEV est la principale et la plus importante politique européenne à l'égard de ses voisins immédiats. Selon ces auteurs, le but ultime de l'Union Européenne, avec cette nouvelle politique, est de créer un « cercle d'amis » avec les pays voisins se basant sur des relations de coopération et d'échange.

Selon Chilosi (2007), la promesse faite par Prodi (2002) à savoir, *« tout sauf les institutions »*, n'a pas été tenue et ne pourra jamais l'être. Ceci indique que les pays voisins de l'Europe auront tous les avantages économiques des pays membres de l'Union Européenne sauf la participation aux institutions de l'Union Européenne, y compris l'ouverture des marchés (import / export), la liberté de circulation des personnes ainsi que l'aide au développement.

A ce niveau de la définition de la PEV, nous pouvons clairement constater qu'elle ne prévoit pas les mêmes plans d'actions pour tous ses voisins européens ou méditerranéens et en particulier ses voisins du Sud. Rien que pour la liberté de circulation des personnes, l'Union Européenne ne traite pas ses voisins du Sud de la même manière que ceux de l'Est.

Dans ce sens, Chilosi (2007) atteste qu'en vue de la nouvelle perspective financière 2007-2013 et des modalités d'accès au marché européen, il est difficilement envisageable que la PEV pourrait offrir à ses voisins les mêmes avantages économiques que ceux offerts aux membres les moins riches de l'Union Européenne.

Kelley (2006) avait déjà décrit cette PEV comme étant « *une version diluée de la politique d'élargissement* ». Kelley (2006) indique, cependant, que les voisins de l'Europe concernés par cette nouvelle politique ne sont pas tous candidats pour devenir membre de l'Union Européenne et le modèle de l'élargissement adapté pourrait ne pas fonctionner.

En analysant cette nouvelle politique de plus près, nous pouvons constater clairement qu'à travers ce qu'elle recommande au Maghreb, elle aide à promouvoir la propre économie de l'Europe. Au Maghreb, la PEV encourage et aide les secteurs locaux qui attirent le plus les IDE (investissements directs étrangers). Elle promeut ainsi les réformes qui vont l'intéresser et intéresser son économie comme le secteur de la télécommunication, la construction des routes, des aéroports, la purification des eaux, etc.

Contrairement au message que voudrait faire passer l'Union Européenne à travers ses différentes propositions de réformes et d'aides au développement dans le cadre de la PEV, il existe un très grand déséquilibre dans les échanges entre les Pays Arabes Méditerranéens (PAM) et les 27 de l'Europe. Les économies des pays du Maghreb, objets de notre étude, reposent principalement sur les échanges et le commerce effectués avec l'Union Européenne, tandis que l'économie européenne pourrait très bien se passer des échanges commerciaux effectués avec les pays du Maghreb, qui restent négligeables. Les comparaisons pays par pays sont encore plus révélatrices.

Le **tableau 5**, ci-dessous, recense les pourcentages des importations et des exportations des PAM avec l'Union Européenne (27 pays) entre 2003 et 2007.

Tableau 5 : Niveaux des importations et exportations des PAM avec l'Europe des 27 en 2007 (en %)

Evolution du commerce des Pays Méditerranéens avec l'Europe des 27										
	Part des importations totales de l'UE					Part des exportations totales de l'UE				
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
Algérie	65,2	62,2	61,2	54,8	52,2	59,9	54,5	54	51,6	47
Egypte	37,4	37,5	35,4	32,1	32,3	41,2	40	38,3	43,2	38,8
Jordanie	27,9	25	25	23,9	25	3,7	3,5	3,6	3,3	3,3
Liban	56,4	49,6	11,4	10,3	12,4	17,8	14,9	11,4	10,3	12,4
Maroc	58,7	55	51	57,6	58,4	74,5	72,4	69	62,4	62,1
Syrie	34,3	20,4	24,8	22,1	21,5	52,4	50,9	32,3	32,6	29,2
Tunisie	72,8	70,6	70	73,5	73,1	81,1	83,4	80,1	73,8	75,3

Source : CIHEAM (2008, p. 3)

Dans notre étude, nous nous intéressons aux pays du Maghreb, la Tunisie, l'Algérie et le Maroc. Pour ces pays, leur commerce extérieur dépend largement des échanges effectués avec l'Union Européenne. Pour la Tunisie, par exemple, près des $\frac{3}{4}$ de ses importations proviennent de l'Union Européenne et, en moyenne, 80% de ses exportations sont à destination de l'Europe des 27. De même, pour le cas de l'Algérie et du Maroc, dont le commerce dépend, en très grande partie, des échanges avec l'Union Européenne. Ces échanges sont moins importants pour le reste des PAM ; l'Egypte, la Jordanie, le Liban ou encore la Syrie, qui sont moins proches géographiquement de l'Europe que les pays du Maghreb. Ces chiffres peuvent paraître logiques, étant donné la proximité géographique du Maghreb de l'Union Européenne.

Cependant, le **tableau 6**, qui suit, nous donne les pourcentages du commerce extérieur européen réalisé avec les PAM. Nous observons un déséquilibre manifeste.

Pour la même période 2003-2007, l'Union Européenne effectue moins de 1% de son commerce extérieur avec la Tunisie et le Maroc, que ce soit pour les importations ou pour les exportations. Ces échanges dépassent à peine les 1 % (sans atteindre les 2 %) avec l'Algérie, fournisseur en hydrocarbures de l'Europe, mais cela reste dérisoire par rapport au poids de ces échanges dans l'économie des pays du Maghreb.

Tableau 6 : Niveaux des importations et exportations de l'Europe des 27 avec les PAM en 2007 (en %)

Evolution du commerce de l'Europe des 27 avec les Pays Méditerranéens										
	Part des importations totales de l'UE					Part des exportations totales de l'UE				
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
Algérie	1,56	1,48	1,77	1,79	1,48	0,92	1	1	0,86	0,9
Egypte	0,38	0,41	0,44	0,57	0,49	0,73	0,8	0,81	0,78	0,84
Jordanie	0,02	0,03	0,03	0,02	0,02	0,22	0,21	0,22	0,23	0,21
Liban	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,4	0,35	0,3	0,28	0,27
Maroc	0,68	0,64	0,77	0,53	0,55	0,94	0,94	1,12	0,9	0,99
Syrie	0,33	0,25	0,26	0,26	0,24	0,27	0,26	0,27	0,26	0,26
Tunisie	0,67	0,66	0,58	0,56	0,63	0,83	0,8	0,76	0,75	0,77

Source : CIHEAM (2008, p. 3)

Ainsi, nous constatons, d'après les **tableaux 5 et 6**, l'extrême dépendance commerciale et économique des pays du Maghreb par rapport à avec l'Union Européenne, alors qu'ils ne représentent qu'une infime partie du commerce extérieur de l'Europe des 27.

Cela témoigne de l'importance que représente l'Union Européenne pour les pays du Maghreb en ce qui concerne l'équilibre de leurs économies, sans qu'ils ne soient indispensables, à leur tour, pour les pays de l'Union Européenne.

Le **tableau 7**, ci-dessous, confirme l'importance du commerce extérieur des PAM avec l'Union Européenne et notamment les pays du Maghreb.

Tableau 7 : Niveaux du commerce extérieur des Pays Arabes Méditerranéens (en %)

Principaux partenaires commerciaux en 2007 (importations + exportations)													
	UE	Etats-Unis	Chine	Turquie	Canada	Brésil	Japon	Inde	Russie	Ukraine	Argentine	Arabie Saoudite	Pays Méditerranéens (hors Turquie)
Algérie	48,6	20,8	4,2	3,7	5,9	3,4	1,4	0,5	1,2	1,2	0,9		2,7
Egypte	33,8	11,3	6,9	2,2	0,7	2,6	3	1,8	2,4	1,9		4,9	6,2
Jordanie	18,6	9,9	7,3	2,2				4	1,7	1,8		17,3	10,3
Liban	33,7	6,3	4,8	3,4		1,6	2,1	0,9	0,9	1,1		5,1	19,1
Maroc	59	4,3	5,7	2	0,9	2	1,5	1,9	1,4	0,7	0,8	4,6	2,8
Syrie	24,3	1,3	5,6	3,2		0,9		1,2	2,3	3,1		9,5	15,3
Tunisie	73,6	2,5	1,6	2,3	0,4	0,9	0,5	0,9	1,3	1	0,6	0,7	3

Source : CIHEAM (2008, p. 6)

Près de 48,6 % des importations et des exportations de l'Algérie en 2007 s'effectuent avec l'Union Européenne et 20 % avec les Etats-Unis. Pour le Maroc c'est 59 % de son commerce extérieur qui est réalisé avec l'Union Européenne et ayant pour second partenaire la Chine avec 5,7 %. Le pays maghrébin le plus dépendant économiquement de l'Union Européenne c'est la Tunisie. En effet, 73,6 % des échanges commerciaux du pays ont été réalisés avec l'Union Européenne en 2007 avec, en seconde position, les Etats-Unis avec seulement 2,5 %.

Ainsi, Cremona et Hillion (2006) considèrent la PEV comme étant une politique qui assurera la sécurité de l'Union Européenne, que ce soit vis-à-vis de ses voisins de l'Est ou ceux du Sud. Les objectifs premiers de cette nouvelle politique semblent orientés en priorité vers la sécurité des états membres de l'Union Européenne sur tous les plans. En effet, à l'annonce des premiers plans d'action de la PEV en décembre 2004, Benita Ferrero-Waldner, commissaire pour les relations extérieures de la Politique de Voisinage, affirme que cette politique bénéficiera à l'Union Européenne sur trois plans :

- L'Union Européenne profitera d'un voisinage stable. Elle aidera les pays dans leurs réformes économiques et politiques pour plus de prospérité et de démocratie.
- L'Union Européenne assurera la sécurité de ses frontières en coopérant avec les pays voisins pour faire face à la migration.
- L'Union Européenne gagnera avec l'engagement de ses partenaires voisins dans la lutte contre le terrorisme.

Comme l'affirme Moreau Defarges (2003, p. 12), « *une démocratie ne peut se sentir en paix et en sécurité qu'entourée de démocraties* ».

Il est, certes, évident que la PEV permettrait aux pays de l'Union Européenne de gagner sur plusieurs plans, cependant, il ne faut pas nier les bienfaits observés sur les investissements au Maghreb réalisés grâce à cette nouvelle politique. Henry et de Saint-Laurent (2007) ont effectué une étude qui examine l'évolution des investissements étrangers dans les pays de la région MEDA (pays méditerranéens partenaires de l'Union Européenne).

Pour effectuer leur analyse, ces auteurs se sont basés sur différentes sources (principalement CNUCED, *World Investment Report*, Observatoire ANIMA-MIPO) et toutes menaient au même résultat : IDE (les investissements directs étrangers) vers la région MEDA sont passés de 10 milliards de dollars américains (USD) en 2000 à 40 milliards de USD en 2006.

Dans notre étude, nous nous intéressons aux pays du Maghreb et selon ces statistiques, les IDE en Tunisie sont passés de 365 millions de USD en 1997 à 3312 millions de USD en 2006, en Algérie les IDE étaient à 260 millions de USD et sont passés à 3000 millions de USD et ces investissements sont passés de 1188 millions de USD à 2897 millions de USD pour le Maroc. Selon Henry et de Saint-Laurent (2007, p. 13-14), ce flux d'investisseurs étrangers est dû, entre autres, au « *sentiment de plus en plus fort en Europe que c'est dans l'espace du voisinage que se trouve un potentiel de croissance et de productivité plus facilement accessible que la Chine ou l'Inde* ».

L'échec de cette nouvelle politique, et notamment avec les pays du Maghreb, a été marqué par le lancement d'un troisième programme, l'Union Pour la Méditerranée en 2008, une initiative de Nicolas Sarkozy, alors président de la France.

2.2.5. Le Processus de Barcelone : Union pour la Méditerranée (UPM) - juillet 2008

Ce partenariat est né de l'initiative du président de la république française Nicolas Sarkozy (2007-2012) dans le cadre de la présidence de la France de l'Union Européenne. Le sommet fondateur de cet accord s'est déroulé le 13 juillet 2008 à Paris. L'UPM est composée de 44 pays, les 27 de l'Union Européenne et les 17 pays riverains de la méditerranée, sauf la Lybie qui n'était qu'un Etat observateur dans ce sommet et représentée par son ministre des affaires étrangères.

L'idée d'une union méditerranéenne trouve son origine en 2007 pendant la campagne présidentielle de Nicolas Sarkozy. Henri Guaino, conseiller spécial de Nicolas Sarkozy, est à l'origine de la reprise de cette idée par le président français. Pendant son discours à Tanger, le 23 octobre 2007, Nicolas Sarkozy a invité tous les dirigeants des pays riverains

de la Méditerranée à participer « sur un pied d'égalité » au sommet à Paris en juillet 2008 qui devrait marquer la naissance politique de l'UPM.

Au sommet européen de mars, la France avait dû accepter que son projet se contente essentiellement de redynamiser le processus de Barcelone, lancé en 1995 par l'Union Européenne avec les pays méditerranéens du Sud. Rebaptisé « Processus de Barcelone : Union pour la Méditerranée », cette version de l'UPM concerne les 27 pays de l'Union Européenne et leurs 17 partenaires de la rive Sud. Alors que le concept initial de Nicolas Sarkozy faisait participer uniquement, côté européen, les pays riverains de la Méditerranée.

Il a été conclu que les projets les plus urgents sont :

- La dépollution de la mer Méditerranée.
- La création d'autoroutes maritimes et terrestres.
- Le lancement d'initiatives de protection civile destinées à lutter contre les catastrophes d'origines naturelle et humaine.
- L'élaboration d'un plan solaire méditerranéen.
- L'inauguration d'une université euro-méditerranéenne en Slovénie.
- L'initiative méditerranéenne de développement des entreprises axée sur les micro-entreprises et les PME.

Certains chef d'Etats et présidents riverains de la méditerranée se sont déplacés, témoignant de leur acceptation du projet, d'autres, au contraire, semblent réticents. La position la plus radicale est celle de la Lybie. En effet, le colonel Kadhafi avait d'emblée exprimé son hostilité au projet français en le qualifiant d'« *une tentative de division des pays arabes* ». Il rajoute que l'UPM est « *humiliante* ».

Pour les pays qui concernent notre étude, l'Algérie ne refuse pas cet accord mais montre sa méfiance notamment à l'égard de la présence d'Israël dans l'UPM. En effet, elle a demandé « des clarifications et des précisions », par la voix de son ministre des affaires étrangères, concernant la présence et le rôle d'Israël dans cet accord et avait mis en évidence sa crainte que ce partenariat ne serve de prétexte à une « *normalisation rampante des relations avec l'État hébreu* ».

Le Maroc est plutôt favorable à cet accord. Dans son discours à Marrakech en octobre 2007, pendant la visite de Nicolas Sarkozy au Maroc, le roi Mohamed VI déclare : « *nous sommes déterminés à explorer avec vous toutes les opportunités visant à promouvoir une approche inédite et progressive du partenariat ainsi envisagé et une prise en charge novatrice et solidaire des multiples défis de notre espace méditerranéen* ».

La Tunisie accepte l'accord depuis les premiers projets du président français pendant l'été 2007 et soutient la démarche française. Le président Zine El-Abidine Ben Ali, alors président de la république, déclare en avril 2008, lors de la visite officielle du président Nicolas Sarkozy, sa volonté d'« *une participation plus large des pays de la rive sud à l'élaboration des plans et à la prise des décisions* ».

Son appellation définitive est « Processus de Barcelone : Union pour la Méditerranée ». Pourquoi définitive ? Parce qu'il y a eu une hésitation concernant l'appellation. Au départ, c'était « Union Méditerranéenne », par la suite « Union pour la Méditerranée » pour qu'au final la baptiser « Processus de Barcelone : Union pour la Méditerranée ». Ces hésitations témoignent d'ores et déjà de la fragilité de cet accord.

L'UPM s'intéresse principalement aux sujets relatifs à l'énergie, à l'environnement (dépollution de la Méditerranée), à l'autoroute de la mer, etc. Ce sont certes des sujets très importants et urgents, qui constituent une réelle préoccupation des pays européens, cependant, ils sont loin des priorités des pays du sud de la Méditerranée qui cherchent encore à développer leurs économies et à réduire la pauvreté.

Cette organisation laisse de côté des sujets plus épineux et qui font moins l'unanimité entre les différentes parties, comme l'immigration, les régimes politiques des pays membres ou encore le conflit israélo-palestinien. Ces sujets sont très importants pour les PAM, mais ils ont été écartés du projet de l'UPM. De plus, comme l'Etat d'Israël fait partie de ce partenariat, certains pays arabes sont réticents, voire opposés à l'idée de s'associer avec, quels que soient les domaines concernés.

D'après un certain nombre de politiques et d'économistes, cet accord a pour but principal, sinon ultime, d'offrir une alternative à l'adhésion de la Turquie au sein de l'Union Européenne, à laquelle Nicolas Sarkozy est fortement opposé.

3. Synthèse du chapitre IV

Au final, même si un certain progrès ait été noté dans les pays du Maghreb, l'essentiel reste encore à faire, tant au niveau de leur développement économique qu'au niveau de l'amélioration de leurs institutions de gouvernance. Ces aides et partenariats ont rendu les pays du Maghreb dépendants de l'Union Européenne sans que cela ne profite à leur développement.

Plusieurs chercheurs se sont intéressés à la comparaison de la situation des pays du Maghreb à celle des PECO (Labaronne et Ben Abdelkader, 2008). Il y a une vingtaine d'années, les situations de ces deux groupes de pays étaient semblables. Cependant, la perspective d'adhésion des PECO à l'Union Européenne a complètement changé la stratégie de l'Europe envers ces pays ce qui a fait converger leurs trajectoires vers des niveaux supérieurs de développement, comparables, pour certains pays, à ceux des pays développés. Les moyens financiers engagés pour les PECO sont incomparables avec ceux accordés aux pays du Maghreb, de même que les exigences demandées en termes de changements institutionnels (Labaronne et Ben Abdelkader, 2008).

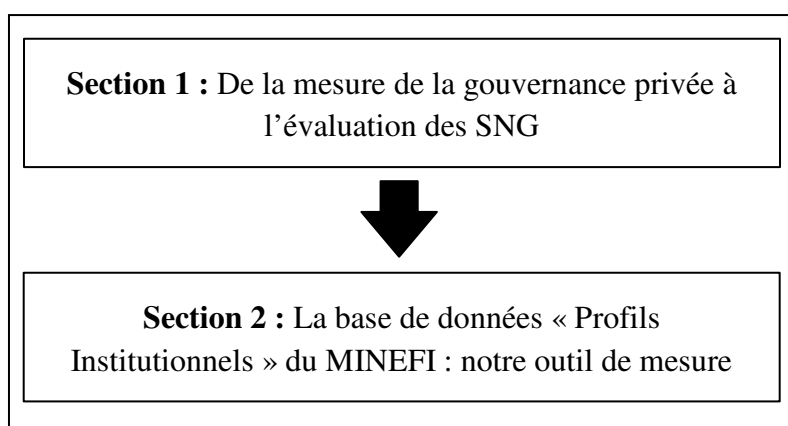
Ainsi, parmi les principales raisons qui confortent notre choix d'étude des pays du Maghreb, c'est d'abord le fait que peu d'études s'y intéressent. En effet, n'ayant pas d'influence sur l'économie mondiale de par leur faible contribution au commerce mondial, les pays du Maghreb ont souvent été délaissés par les chercheurs au profit d'autres puissances émergentes. De même, en comparaison avec d'autres pays comme les PECO, qui avant leur adhésion à l'Union Européenne avaient à peu près les mêmes caractéristiques que les pays du Maghreb, le retard de ces derniers semble parfois incompréhensible. Et enfin, bien qu'économiquement ces pays soient nettement mieux placés que d'autres pays de la région MENA, les pays du Maghreb semblent bloqués dans une phase transitoire qui s'éternise.

Après avoir apporté des justifications concernant le choix des pays du Maghreb pour notre étude, le chapitre V, qui suit, sera consacré aux principaux moyens et méthodes de mesure des institutions de gouvernance publique et privée. Ce chapitre sera également l'occasion de présenter l'outil de mesure auquel nous avons eu recours pour construire nos propres variables de gouvernance et pour répondre à notre problématique de recherche.

Chapitre V

Mesure et évaluation de la gouvernance : des codes de bonnes pratiques aux indices de perception

Figure 13 : Structure générale du Chapitre V



Comme nous l'avons souligné au début de ce travail de recherche, les institutions, en général, et les institutions de gouvernance, en particulier, sont des concepts abstraits, il n'existe donc pas de mesure directe permettant de les apprécier d'une manière objective, comme c'est le cas par exemple pour le PIB, l'investissement ou encore le taux d'inflation. De même, il n'existe pas de définition unique qui va permettre d'identifier définitivement leurs composantes. Ce qui ne facilite pas leur mesure. C'est pour cette raison que les institutions sont souvent mesurées par des indicateurs (ou indices) basés sur des jugements de nature qualitative (Chang, 2011).

Le concept de gouvernance continue aujourd'hui à susciter le débat quant à sa définition. Ce qui fait pratiquement l'unanimité parmi les chercheurs c'est qu'il s'agit d'un concept très général qui englobe plusieurs composantes et que les mesures effectuées devraient être sous forme d'indicateurs. Toutefois, des divergences considérables demeurent quant aux méthodes de construction de ces indicateurs ainsi que leurs compositions.

La plupart des mesures de la gouvernance sont faites à partir de données subjectives basées sur la perception d'observateurs internationaux des situations économiques et politiques des différents pays (Banque Mondiale, 2003). Cela diffère des grandeurs microéconomiques et macroéconomiques qui sont des mesures qui ne posent pas de problème en termes de fiabilité, de signification des concepts ou de méthodes de mise en place. L'idéal serait des mesures objectives des institutions, comparables aussi bien dans le temps que dans l'espace. De telles mesures de la gouvernance n'existent pas. Dans ce qui suit, nous allons essayer de voir les principales mesures mises en œuvre et produites par les organisations et les agences internationales afin de décrire les institutions des différents pays.

Selon le but de l'utilisation des mesures des institutions, les chercheurs choisissent la méthode de collecte et de construction des indicateurs qui répondrait le mieux à leurs besoins. Toute la difficulté réside alors dans la définition des concepts à mesurer et dans l'identification de ce qui pourrait le mieux les caractériser, en évitant, autant que possible, les biais liés à la compréhension de ces concepts.

Aujourd'hui encore, le débat sur quelle est la meilleure mesure des institutions de gouvernance continue. Les mesures et données disponibles aujourd'hui sont davantage critiquées qu'acceptées.

Nous allons passer en revue les principaux moyens et méthodes utilisés pour appréhender et mesurer les institutions de gouvernance. Nous allons voir comment ces mesures et la manière de leur mise en œuvre dépendent principalement de la définition retenue de la gouvernance mais également de l'objectif de leur utilisation.

Ce chapitre sera consacré, dans un premier temps, aux différentes méthodes de mesure de la gouvernance qui ont été les plus largement utilisées, nous allons commencer par les mesures de la gouvernance d'entreprise, pour arriver aux mesures des SNG. Une deuxième étape fera l'objet de la présentation de notre choix quant à notre outil de mesure de la gouvernance, la base de données « Profils Institutionnels » du MINEFI, avant de présenter nos variables retenues et nos indicateurs construits pour répondre à notre problématique de recherche.

1. De la mesure de la gouvernance privée à l'évaluation des SNG

Il existe une littérature abondante dans laquelle les chercheurs ont tenté d'apprécier la qualité et de mesurer les institutions de gouvernance. Les premières études ont concerné la gouvernance d'entreprise, il n'était pas encore question d'institutions de gouvernance publique. De plus, ces études concernaient principalement les pays développés. Le plus souvent, l'intérêt était porté sur le rôle exclusif de l'un des aspects ou des mécanismes de la gouvernance d'entreprise comme l'actionnariat majoritaire, le conseil d'administration ou encore la réglementation. Dans tous ces cas, l'évaluation et la mesure du phénomène étaient relativement simples.

Toujours dans le domaine de la gouvernance d'entreprise, les chercheurs, se rendant compte des effets d'interactions entre les différents mécanismes de gouvernance, ont essayé de combiner les mesures pour évaluer une gouvernance d'entreprise globale prenant en compte les différents mécanismes. Avec l'émergence des codes de « bonnes pratiques de gouvernance », les méthodes d'évaluation des entreprises sont passées des méthodes traditionnelles de mesures de performances économiques à des mesures plus sophistiquées

intégrant des variables, jusque-là, non prises en compte. En effet, ces codes, présentés sous forme de guide de recommandations, servent de bases d'évaluation du niveau de gouvernance au sein d'une organisation. Dans le cadre des entreprises, l'évaluation se fait par rapport au degré de respect et d'adoption de ces recommandations.

Dans le cadre de la mondialisation et des réformes effectuées par les institutions financières internationales (Banque Mondiale et FMI) pour l'aide au développement des pays du Sud, il y avait le besoin de connaître les vraies difficultés de ces pays mais également le besoin de comptes rendus sur leurs évolutions.

A travers les études effectuées sur les difficultés de ces pays, il s'est avéré que leurs problèmes économiques étaient en relation étroite avec la sphère publique et politique. Ainsi, pour agir sur l'économie de ces pays il était indispensable de prendre en considération l'environnement public.

C'est dans ce cadre là que les premières études traitant la gouvernance globale (publique et privée) ont vu le jour. Par la suite, d'autres institutions internationales se sont intéressées à ce domaine et plusieurs agences produisent aujourd'hui différents types d'indicateurs de gouvernance concernant aussi bien les pays en développement que les pays développés.

Selon Zoellick (2010), alors président de la Banque Mondiale, la plupart des gouvernements tentent de promouvoir leurs industries par différents moyens, qu'ils soient directs ou à travers des politiques fiscales, une protection légale, des incitations ou encore des subventions. Il y a un réel manque d'évaluations sérieuses de toutes ces mesures prises par les Etats, *« il y a un besoin pressant de nouveaux efforts de recherche afin d'évaluer ces politiques, qu'elles soient à grande échelle, axées sur les secteurs ou bien spécifiques aux entreprises »*.

Dans ce qui suit, nous allons discuter les principales études effectuées dans ce sens. Des premières enquêtes d'évaluation consacrées exclusivement à la gouvernance d'entreprise, avec les codes de « bonnes pratiques de gouvernance », aux plus récentes, qui se sont élargies aux domaines public, politique et également culturel, avant de présenter notre outil de mesure retenu ; la base de données « Profils Institutionnels » du MINEFI ainsi que les variables que nous avons construites.

1.1. Les codes de bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise

Les codes de « bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise » sont des outils sous forme de guides destinés aux entreprises afin d'améliorer leurs performances, ils contiennent des recommandations pour améliorer les pratiques de gouvernance d'entreprise.

Il existe différents types de codes de « bonnes pratiques ». Certains de ces codes sont établis pour différentes catégories d'entreprises ; ceux destinés aux entreprises publiques, aux entreprises cotées, aux banques ou encore aux PME. D'autres codes s'intéressent plus spécifiquement à certains aspects de la gouvernance comme les codes destinés à améliorer les pratiques au sein des conseils d'administration (nombre d'administrateurs externes par exemple).

Il est généralement reconnu que les investisseurs, qu'ils soient locaux ou étrangers, prennent en compte la qualité de la gouvernance d'entreprise lorsqu'ils s'appêtent à investir dans une firme ou dans un pays (Weil, Gotshal & Manges LLP, 2002). L'évaluation du niveau de gouvernance d'une entreprise donnée dépend de l'étendue de son adoption des règles de bonnes pratiques énoncées dans les codes.

En d'autres termes, les investisseurs ont tendance à privilégier les entreprises qui se conforment le plus à ce que leur recommandent les codes de « bonnes pratiques ». C'est ainsi que l'Union Européenne, dès la fin des années 1990, avait engagé des réformes d'autorégulation afin d'améliorer les pratiques de gouvernance d'entreprise des firmes et susciter ainsi l'intérêt des investisseurs. La nature de ces initiatives diffère d'un pays à un autre et le succès ou l'échec de ces codes font toujours l'objet de discussion.

La gouvernance d'entreprise a des implications significatives sur la croissance d'une économie. De bonnes pratiques de gouvernance diminuent le risque pour les investisseurs, attirent les capitaux et améliorent la performance de l'entreprise. Dans un environnement turbulent et à forte compétition, la gouvernance d'entreprise est devenue un élément clef qui affecte la compétitivité des pays (Maher et Andersson, 1999).

Il existe des différences très importantes parmi les systèmes de gouvernance d'entreprise à travers le monde et il y a un débat concernant la question de savoir s'il existe, ou non, un système de gouvernance d'entreprise optimal.

Les premières études s'intéressant à l'efficacité des systèmes de gouvernance d'entreprise après les Etats-Unis ont été effectuées au Royaume-Uni, en Allemagne et au Japon. Shleifer et Vishny (1997) estiment que ces pays ont des systèmes de gouvernance efficaces. Ils soutiennent l'idée que les « meilleurs » systèmes de gouvernance d'entreprise sont une combinaison optimale de protection légale des investisseurs et de concentration de la propriété.

D'un autre côté, le débat sur la gouvernance d'entreprise pose toujours le dilemme de l'autorégulation ou bien de la régulation obligatoire. Malgré une standardisation accrue des lois au sein de l'Union Européenne ces dernières années, des différences significatives demeurent entre les lois des différents pays membres.

A la fin des années 1990 et le début des années 2000, plusieurs pays en Europe ont adopté de nouveaux codes de « bonnes pratiques » afin d'améliorer la gouvernance d'entreprise au sein de leurs firmes. Ces codes sont des codes volontaires et leur adoption dépend des pays et des firmes. Ces codes sont apparus dans certains pays européens dont le premier fut au Royaume-Uni en 1992 avec le *Cadbury Committee Report* (Cadbury Commission, 1992).

Dahya *et al.* (2002) étudient l'effet de l'adoption des propositions de ce rapport sur l'efficacité des conseils d'administration au Royaume-Uni. Parmi les recommandations avancées, les firmes devraient avoir au moins trois administrateurs externes siégeant au conseil d'administration et la fonction du PDG devrait être attribuée à une personne autre que celle qui préside le conseil et ce dans le but de prévenir la concentration excessive du pouvoir de contrôle.

Dahya *et al.* (2002) trouvent qu'il y a un changement significatif des structures des conseils après l'adoption des recommandations du *Cadbury Committee Report* et que ces changements sont suivis d'une amélioration et d'une augmentation de la performance des firmes.

Toutefois, bien que le *Cadbury Committee Report* contienne des propositions qui sont volontaires, la bourse de Londres exige de l'ensemble des firmes cotées d'établir un rapport pour indiquer le degré de leur conformité aux recommandations de ce code. Dans

le cas où une firme n'adopte pas les pratiques suggérées, elle est tenue d'expliquer son choix et de fournir des justifications.

Wymeersch (1998) indique que l'adoption des pratiques suggérées dans les codes de « bonne gouvernance » est plus facile pour le Royaume-Uni, où la propriété est dispersée, que pour le reste des pays de l'Europe et que cela est dû à la présence d'actionnaires majoritaires puissants au sein des firmes ne souhaitant pas que leur pouvoir soit diminué ou partagé par des administrateurs externes.

En 2002, le *German Corporate Governance Code* a été mis en place en Allemagne. C'est un code d'autorégulation destiné aux firmes. Ce code offre des recommandations permettant aux entreprises l'adoption de « bonnes pratiques » de gouvernance. Si les firmes ne suivent pas ces recommandations, elles doivent le mentionner au public dans leurs états financiers annuels. Drobetz *et al.* (2004) étudient l'effet des pratiques suggérées par ce code sur la gouvernance et la performance des firmes en Allemagne. Leur principal résultat est qu'il existe une relation positive et significative entre la gouvernance d'entreprise des firmes et leur performance.

Le *Swiss Code of Best Practice* a été mis en place en juillet 2002. Ce code suggère 38 recommandations susceptibles d'améliorer le niveau de la gouvernance des firmes suisses. Ces propositions ne sont pas exigées par la loi, mais elles sont plutôt considérées comme étant de « meilleures pratiques » de gouvernance. Beiner *et al.* (2004) étudient l'évolution de la performance des firmes suisses suite à l'adoption des recommandations du code. Ces auteurs affirment trouver une relation positive entre une « bonne gouvernance », conforme aux suggestions du code, et la valeur d'une firme.

Rodriguez et Anson (2001) examinent la réaction du marché à l'annonce par les firmes espagnoles de leur adoption des pratiques suggérées par le code *Spanish Code of Best Practice*. Ce code contient 23 recommandations destinées à renforcer le rôle de surveillance des conseils d'administration espagnols. Rodriguez et Anson (2001) trouvent que les cours des actions augmentent suite à l'annonce et que cette réaction est d'autant plus forte que la firme a une faible performance.

Le *Companies Act*, paru en 1994 en Nouvelle-Zélande, est destiné à aider les firmes à améliorer la surveillance des conseils d'administration. Hossain *et al.* (2001) étudient l'effet de l'adoption de ce code par les entreprises sur leurs performances. Ces auteurs examinent, en particulier, la relation entre la présence d'administrateurs externes au sein du conseil et la performance des firmes avant et après la mise en œuvre du *Companies Act*.

Hossain *et al.* (2001) trouvent que plus le nombre d'administrateurs externes au conseil d'administration augmente, plus la performance des firmes néo-zélandaises s'améliore. Cependant, ce résultat est le même que ce soit avant ou après la création du *Companies Act*, ne permettant pas ainsi de conclure si c'est cet acte qui améliore la performance des entreprises ou non.

Quant aux Etats-Unis, le congrès américain a très vite répondu, en 2002, par le *Sarbanes-Oxley Act* destiné à améliorer la gouvernance des firmes publiques américaines. Cet acte a dressé une liste de changements des pratiques de gouvernance de ces firmes. Les recommandations avancées par ce code concernent essentiellement la rémunération des dirigeants et surtout la surveillance des conseils d'administration.

Les suggestions proposées par ce code mettent des restrictions à la rémunération des dirigeants et prévoient des mesures légales en cas de mauvaise conduite. Le code *Sarbanes-Oxley* prévoit également des recommandations pour améliorer le rôle du conseil d'administration. Ces recommandations portent sur la nécessité de l'indépendance des conseils, à cet effet et à titre d'exemple, le comité d'audit devait être totalement indépendant et sans aucun autre rapport avec la firme.

Holmstrom et Kaplan (2003) trouvent que l'adoption des suggestions du code *Sarbanes-Oxley* a un effet positif sur la valeur des firmes ayant des systèmes de gouvernance inefficients et un effet négatif sur la valeur de celles qui ont des systèmes de gouvernance efficaces. Ils indiquent également que, comme les coûts d'adoption de ce code sont des coûts fixes, l'effet négatif sur la performance sera plus important pour les petites firmes que pour les plus grandes.

La Bourse de New York NYSE (*New York Stock Exchange*), a suivi par l'adoption de nouvelles pratiques pour les firmes cotées. En 2002, elle a établi des propositions et des

suggestions destinées à renforcer et à améliorer la gouvernance d'entreprise des firmes cotées. Ces recommandations suggèrent, entre autres, l'amélioration des plans de rémunération des actionnaires et l'embauche de plus de directeurs indépendants.

En comparaison avec le code *Sarbanes-Oxley*, ces recommandations sont moins coûteuses et convergent plutôt vers les recommandations du *Cadbury Committee Report*. Ce sont des suggestions et non des obligations, néanmoins, les firmes doivent spécifier publiquement si elles adoptent ou non ces recommandations.

Le *Conference Board* est une association de grandes compagnies américaines qui a établi quelques recommandations à la suite de certains échecs de grandes firmes. Le premier rapport a été présenté en septembre 2002, il suggère d'effectuer des restrictions concernant la rémunération des dirigeants. Parmi ces recommandations, les comités de rémunération doivent être indépendants et la rémunération doit tenir compte des résultats à long terme. Ces recommandations indiquent également que les dirigeants doivent détenir des parts non négligeables d'actions dans la firme qu'ils gèrent afin de les impliquer davantage.

Ces codes volontaires de « bonnes pratiques de gouvernance » essaient de converger vers des points de vue communs parmi les différents pays concernant ce qui constituerait la « bonne gouvernance » et comment la faire appliquer (Weil, Gotshal & Manges LLP, 2002). Cependant, les besoins et les priorités varient selon les pays, et au sein même d'un pays, les priorités de la gouvernance d'entreprise pourraient varier d'une firme à une autre, selon la taille et le secteur d'activité.

Ce qui peut être une bonne pratique pour une grande firme traditionnelle, pourrait ne pas correspondre aux besoins d'une petite firme high-tech par exemple. Selon Mayer (2003), toute tentative de rendre homogène et de réguler les pratiques de gouvernance d'entreprise qui sont, par nature, fortement hétérogènes, ne constitue pas la meilleure politique.

En effet, bien que la mondialisation des capitaux et celle des critères d'évaluation tendent à harmoniser la gestion et la manière de communiquer les résultats financiers des entreprises à travers les codes de « bonnes pratiques », il n'en demeure pas moins que d'importantes disparités persistent, d'un pays à un autre, en termes de différences de systèmes de

gouvernance d'entreprise. De même, selon que l'entreprise soit cotée ou non, ou selon son secteur d'activité, l'influence des mécanismes et des pratiques varie.

La plupart des codes de « bonnes pratiques de gouvernance » parus dans le monde indiquent que le rôle du PDG et celui du président du conseil doivent être tenus par des personnes différentes et que la présence d'administrateurs externes au sein des conseils d'administration est essentielle pour améliorer la gouvernance des entreprises. Cependant, peu d'études prouvent l'existence d'une corrélation significative entre la séparation de ces deux postes et une meilleure gouvernance. Il paraît que ce sont les administrateurs externes qui contribuent le plus à améliorer la performance.

Pour d'autres, à l'instar de Shleifer et Vishny (1997), on insiste sur l'amélioration de la protection légale des investisseurs afin d'assurer une « bonne gouvernance » d'entreprise. Même pour les pays où la concentration de la propriété constitue un mécanisme essentiel de gouvernance pour surveiller les dirigeants, il y a un minimum de protection légale à assurer pour avoir un système de gouvernance d'entreprise efficace.

Nous constatons ainsi la complexité d'avancer un mode de fonctionnement unique, une gouvernance d'entreprise optimale qui résoudra le problème quel que soit le pays en question. En essayant d'exporter ces idées et ces codes de bonnes pratiques aux pays en développement, les institutions financières internationales se sont confrontées à l'impossibilité d'instaurer de telles recommandations et de les faire appliquer dans le cadre d'environnements politiques, sociaux et culturels totalement différents. Les conditions dans lesquelles ces codes ont été établis ne sont pas les mêmes que celles des pays en développement, remettant totalement en cause leur efficacité et leur pertinence hors de leurs contextes. La diversité des codes parmi les pays européens témoigne de l'importance de la spécificité contextuelle dans l'élaboration des codes de « bonnes pratiques ».

Lorsque les chercheurs se sont tournés vers l'étude de la gouvernance dans les pays en développement, ils ont rapidement compris qu'il fallait élargir leurs champs d'investigation. Ils ont vu que, pour améliorer la gouvernance privée, il fallait regarder plus large que le cadre de l'entreprise. Et que les firmes en difficulté le sont, dans une grande partie, à cause de l'environnement dans lequel elles évoluent. Le changement doit être global. Ainsi, l'évaluation du niveau de gouvernance, de même que la formulation des

recommandations, ne concernent plus uniquement la gouvernance d'entreprise, mais plutôt les Systèmes Nationaux de Gouvernance.

C'est dans ces conditions que se sont développées les différentes études s'intéressant à la fois à la gouvernance publique et à la gouvernance d'entreprise. On est passé d'agences produisant des recommandations pour améliorer les pratiques dans les entreprises à des agences de notation et de classement, non plus des entreprises, mais plutôt des pays. Encore une fois, une pléiade d'organismes de notation ont vu le jour. Ces nouvelles recommandations, destinées aux pays en développement, sont présentées, comme c'était le cas des codes de « bonnes pratiques » pour les entreprises, sous forme de suggestions non obligatoires, libre aux pays de les adopter ou non. Cependant, avec l'enjeu, et non des moindres, des aides financières, ce ne sont plus des suggestions que font ces institutions internationales mais plutôt des exigences dont dépend l'attribution des aides.

Avant de revoir les principales mesures disponibles dans la littérature, nous allons essayer de savoir pourquoi cet engouement pour la mise en place de ces classements des pays, selon le niveau de gouvernance, par les agences de notation.

Plusieurs raisons font que les indicateurs de gouvernance sont de plus en plus demandés et que les informations se rapportent à des domaines de plus en plus vastes. De nombreux organismes pourraient être intéressés par l'évaluation du niveau de gouvernance et chacun d'entre eux en aura une utilisation différente de l'autre. Mesurer la gouvernance revient à répondre à deux demandes majeures, une institutionnelle et l'autre académique (Razafindrakoto et Roubaud, 2007). Il existe autant de raisons de mesurer la gouvernance que d'utilisations des résultats obtenus.

Les premiers utilisateurs des indicateurs ce sont les bailleurs de fonds internationaux constitués par la Banque Mondiale, le FMI, la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement, la Banque Asiatique de Développement, etc. Ces institutions utilisent les indicateurs de gouvernance principalement comme critères d'attributions des aides et des prêts aux pays en développement. Certains de ces organismes d'aides internationales retiennent clairement ces indicateurs comme unique critère d'allocation, alors que pour d'autres, comme le PNUD, ils constituent simplement des moyens pour identifier les

besoins en aides, qu'elles soient matérielles ou non, et mettre en place des projets de développement.

Ces institutions internationales, et principalement la Banque Mondiale, entreprennent périodiquement de vastes études pour s'assurer de la bonne allocation des ressources fournies à travers l'évaluation des niveaux de gouvernance dans ces pays. En cas de non respect des principes de gouvernance, les aides futures pourraient être remises en question. Selon l'ONU, le principal indicateur d'une « mauvaise gouvernance », pris en compte par les institutions internationales dans l'attribution (ou non) d'aides, est le niveau de la corruption.

Aujourd'hui, les pays en voie de développement et notamment les pays du Maghreb sont conscients que, pour attirer les investisseurs étrangers et continuer à bénéficier des aides au développement des organisations internationales, il est impératif d'améliorer le niveau de la gouvernance ou plutôt l'amélioration de leurs indicateurs de gouvernance, de loin le critère de sélection retenu.

Un autre groupe de demandeurs des indicateurs de gouvernance est constitué par les investisseurs internationaux. En effet, la « bonne gouvernance » représente pour eux la principale garantie d'un bon climat d'affaires. Contrairement au premier groupe d'utilisateurs, la principale préoccupation de ce groupe c'est le risque financier lié à leurs investissements dans un pays donné. Ainsi, les indicateurs qui les intéressent ne sont pas toujours les mêmes.

Ces investisseurs étrangers s'intéressent principalement à la notation des entreprises ou des pays dans lesquels ils comptent investir. Comme nous l'avons souligné plus haut, cela correspond au degré d'adoption des codes de « bonnes pratiques de gouvernance » par les entreprises ou bien au climat des affaires dans un pays. Aujourd'hui, les entreprises ne peuvent plus être extraites de leurs contextes, des variables relatives aux pays dans lesquels elles évoluent ont été rajoutées aux critères de choix et viennent enrichir les indicateurs (cadre légal, protection des investisseurs, etc.). Comme nous l'avons vu, la gouvernance publique et la gouvernance privée vont de pair dans un même pays et les indicateurs fournis aux investisseurs sont de plus en plus globaux et donnent une information plus complète à l'investisseur (*Doing Business, International Country Risk Guide*, etc.).

Selon Doing Business (2011), l'activité économique dans un pays nécessite de bonnes réglementations par rapport notamment à la sécurité des contrats et à la protection des droits des investisseurs. Ainsi, pour être bien classé dans ce rapport, un pays doit veiller à simplifier les procédures pour l'investissement, à favoriser la diffusion de l'information et à sécuriser et à formaliser les transactions et les contrats. Aujourd'hui, un pays mal classé par l'un de ces indicateurs aura très peu de chance d'intéresser les investisseurs étrangers.

Les indicateurs de gouvernance peuvent également constituer un moyen pour toute organisation, une entreprise ou un Etat, de mettre le doigt sur ses lacunes et ses points faibles afin de mieux réformer et de mieux allouer ses ressources.

Enfin, un autre groupe d'utilisateurs, constitué par les chercheurs et les universitaires, s'intéresse également aux indicateurs. Les indicateurs de gouvernance constituent pour eux une importante source de données, non seulement dans le domaine de l'économie, mais également en politique ou en sociologie. Ces données sont largement utilisées dans l'explication et l'étude des processus de développement des pays.

Ainsi, depuis que l'on considère la gouvernance d'une manière globale, la majorité des enquêtes et des études s'effectuent sur une large panoplie de pays et sont reprises régulièrement afin d'en assurer la comparabilité dans le temps et dans l'espace. Dans ce qui suit, nous allons reprendre les principaux indicateurs fournis et utilisés en essayant, à chaque fois, d'en déterminer l'utilité ainsi que les points faibles.

1.2. Evaluation des SNG : entre données objectives et indices de perception

Dans la littérature, plusieurs études se sont intéressées à la construction d'indicateurs de gouvernance qui donnent un aperçu sur la qualité de la gouvernance d'une organisation, d'une entreprise ou encore d'un pays, on parle alors d'évaluation des SNG. Selon la définition de la gouvernance ainsi que la destination des mesures effectuées, les éléments composant ces indicateurs changent. Il convient alors d'avoir un aperçu sur les indicateurs disponibles avant de faire le choix de celui qui correspond le mieux à notre objectif de recherche ainsi qu'à notre définition de la gouvernance.

1.2.1. Le « *Corruption Perceptions Index* » (CPI) : **Transparence International**

Parmi les indicateurs de gouvernance les plus connus, le CPI est probablement celui qui a le plus attiré d'intéressés. Le CPI est produit annuellement depuis 1995 par Transparence International (*International Transparency*, IT). Cet indicateur correspond à un score établi pour chaque pays à partir de plusieurs sources et études, ce score est compris entre 0 et 10 :

- « 0 » étant attribué au pays le plus corrompu.
- « 10 » pour le pays le moins corrompu.

Les scores sont publiés ainsi que le nombre d'études et de sources à partir desquelles ils ont été établis. S'il y a moins de 3 sources pour le score d'un pays, celui-ci est retiré du classement. Ce qui explique pourquoi beaucoup de pays soient exclus de ce classement et notamment les plus corrompus puisque ce sont ceux qui fournissent le moins d'informations. Il faut donc être prudent dans les comparaisons entre les pays et leurs classements.

De même, les changements de rang des pays, dans ce classement, ne sont pas dus uniquement aux changements du niveau de corruption. Ils sont également dus à la modification des méthodes de construction de ce score d'une année à une autre, au remplacement de certaines sources par d'autres, aux répondants qui ne sont pas toujours les mêmes et aux pays qui s'ajoutent ou, au contraire, qui sont retirés du classement. A travers le temps, la comparaison entre les pays, en référence au CPI, n'est donc pas très pertinente.

Cet engouement envers les indicateurs de gouvernance a incité beaucoup de chercheurs à réfléchir sur l'utilisation et l'intérêt de tels classements mais aussi sur leurs fiabilités ainsi que leurs limites. Dans son étude, Galtung (2005) ne remet pas en cause l'importance du CPI mais relève certaines limites pour cet indicateur. Dans ce qui suit, nous allons revoir les principales limites et critiques faites au CPI.

Galtung (2005) indique d'abord que le CPI ne fait que recenser les pays corrompus, ceux qui reçoivent les pots-de-vin. Par contre, il ne s'intéresse pas aux pays « clean », qui payent ces pots-de-vin. En 1999, cet auteur a été chargé par Transparence International d'établir un indicateur BPI (*Bribery Payers Index*), il s'agit d'effectuer un classement des pays qui payent les pots-de-vin. Cet indicateur n'a été produit qu'à deux reprises et

contrairement au CPI, qui a largement suscité l'intérêt des chercheurs, des bailleurs de fonds mais également celui des médias, le BPI a été complètement ignoré et est passé presque inaperçu.

En parlant du CPI, Galtung (2005) indique que les sources utilisées pour l'établissement de cet indicateur ne sont pas contrôlées par Transparency International. Ce sont des sources externes et totalement indépendantes. Pour cet auteur, ces informations recueillies sont non seulement peu fiables mais également irrégulières.

Enfin, parmi les principales critiques adressées au CPI et à son utilisation c'est que cet indicateur ne recense pas tous les pays. De ce fait, un pays peut être taxé du « pays le plus corrompu » d'une région ou d'un groupe donnés, alors que d'autres, encore plus corrompus, ne sont pas classés.

L'idée de Galtung (2005) est l'utilisation et l'articulation de plusieurs indicateurs plutôt que de se référer à un seul, par exemple, considérer le HDI (*Human Development Index*) ou le BPI avec le CPI pour plus de fiabilité dans les classements et les jugements avancés.

De même, la définition même de la corruption n'est pas tout à fait claire, ce qui constitue indéniablement de la corruption pour un pays, n'est considéré qu'une pratique informelle pour faciliter les affaires, pour un autre pays.

1.2.2. L'« *International Country Risk Guide* » (ICRG) : *Political Risk Services Group*

Un autre indicateur connu est l'ICRG qui a été mis en place en 1980 afin d'évaluer les risques financiers, économiques et politiques des pays. Les mesures qui concernent les risques financiers et économiques sont établies à partir de données totalement objectives comme les ratios d'endettement, la balance commerciale, la croissance économique ou encore l'inflation. Par contre, la mesure du risque politique est entièrement établie à partir de données subjectives récoltées par des experts.

L'indicateur ICRG est composé de ces 3 volets (financier, économique et politique) et les données sont fournies mensuellement. C'est un indicateur composé dont la construction diffère selon les utilisateurs et dépend des besoins et des situations. Comme tout indicateur,

il peut contenir des erreurs de mesure, cependant, l'ICRG ne fournit aucune information dans ce sens. Par contre, il est construit d'une façon qui permet sa comparabilité dans le temps et entre les pays.

1.2.3. L'indicateur des libertés : *Freedom House*

Freedom House produit, annuellement depuis 1972, un indicateur qui recensait 151 pays pour sa première édition. Aujourd'hui, cet indicateur concerne 192 pays pour l'édition 2011 (*Freedom House*, 2012). *Freedom House* fournit un classement des pays selon leurs niveaux des libertés. Il constitue parmi les indicateurs les plus largement utilisés. Cet indicateur comprend deux volets. Un volet se rapportant aux droits politiques et un autre qui concerne les libertés civiles. Construit sur une échelle allant de 1 à 7, cet indicateur classe un pays comme étant « libre » si son score est inférieur à 3, « partiellement libre » si son score est compris entre 3 et 5 et « non libre » si son score est supérieur à 5.

L'indicateur de *Freedom House* est basé sur des données subjectives collectées par leurs experts, en référence à la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme de 1948. Ces indicateurs sont communiqués d'une manière globale, les données spécifiques pour chaque question ne sont pas disponibles. La comparaison, dans le temps, des indicateurs de *Freedom House* n'est pas très pertinente puisque des changements sont apportés régulièrement à la méthodologie adoptée ainsi qu'aux groupes d'experts engagés. De même, *Freedom House* ne fournit pas d'informations quant aux erreurs de mesure qui peuvent survenir.

Deux autres indicateurs, considérés parmi les plus importants indicateurs, sont fournis par la Banque Mondiale. Il s'agit du CPIA (*Country Policy Institutional Assessment*) et du WGI (*Worldwide Governance Indicators*) de Kaufmann *et al.*.

1.2.4. Le « *Country Policy Institutional Assessment* » (CPIA) : Banque Mondiale

Le CPIA, produit annuellement depuis 1977, représente une série d'indicateurs qui évaluent la performance politique et la qualité des institutions des pays emprunteurs de la Banque Mondiale. Ces études sont réalisées par les équipes présentes dans les différents pays objets d'évaluation et qui sont les plus pauvres de la planète.

Le CPIA a été rendu public, pour la première fois, en 2006 pour les données de 2005. Cependant, les données qui précèdent cette date ne sont pas consultables par le public.

Cet indicateur comporte un ensemble de critères décrivant les dimensions politiques et institutionnelles qui aident la Banque Mondiale dans ses choix d'allocation des aides et de lancement de ses programmes. Cet indicateur attribue une note finale, pour chaque pays concerné par l'étude et par les aides de la Banque Mondiale, qui servira de principale base d'attribution des aides.

En 2006, l'indicateur CPIA comporte 16 critères qui décrivent 4 dimensions. L'évaluation de chaque pays correspond à une note allant de 1 à 6 pour chaque critère, la pondération diffère d'un critère à un autre mais elle est la même pour chacun des 4 groupes.

- La « gestion économique » comprenant 3 critères : la gestion macroéconomique, la politique fiscale et la politique d'endettement.
- Les « politiques structurelles » comprenant également 3 critères : les politiques commerciales, les politiques financières et les cadres réglementaires des firmes.
- Les « politiques pour l'intégration sociale et l'équité », ce groupe comprend 5 critères, l'égalité entre hommes et femmes, l'équité quant à l'utilisation des ressources publiques, le renforcement des ressources et des capacités humaines, la protection sociale et enfin les politiques et les institutions qui assurent le développement durable.
- La « gestion du secteur public » avec également 5 critères : la gouvernance fondée sur la formalisation des règles (droits de propriété principalement), la qualité de la gestion budgétaire et financière, l'efficacité de la mobilisation des ressources, la qualité de l'administration publique et enfin la transparence et la responsabilité dans le secteur public.

Cet indicateur a subi d'importants changements au fil des années. Mis en place depuis 1977, il a été, pendant une vingtaine d'années, plutôt orienté vers les politiques macroéconomiques et les problèmes économiques. Par la suite, vers la fin des années 1990, des données de gouvernance et de politiques sociales y ont été introduites.

Selon Charles *et al.* (2007), le CPIA a été considérablement restructuré avec l'introduction de politiques sociales. Cet indicateur essaye de déterminer dans quelle mesure les pays concernés par les études, et donc par les aides de la Banque Mondiale, ont intégré les réformes de la libéralisation des marchés, de la privatisation du secteur public, de la protection des investisseurs et de l'amélioration du climat des affaires en général.

1.2.5. Le « Worldwide Governance Indicators » (WGI) : Institut de la Banque Mondiale

Le WGI constitue l'indicateur de mesure de la gouvernance le plus largement diffusé. Kaufmann *et al.* (1999b), avec leurs séries « *Governance matters* », établissent un indicateur composé pour le compte de l'Institut de la Banque Mondiale (*World Bank Institute*). C'est un indicateur qui est produit tous les deux ans depuis 1996, à partir de six indicateurs agrégés correspondant à six aspects de la gouvernance selon leur propre définition de la gouvernance.

D'après Kaufmann *et al.* (2010, p. 4), la gouvernance constitue « *les traditions et institutions par lesquelles le pouvoir est exercé dans un pays, cela comprend (1) le processus par lequel les gouvernements sont choisis, contrôlés et remplacés, (2) la capacité d'un gouvernement à mettre en place et à appliquer efficacement de bonnes politiques et (3) le respect des citoyens et de l'Etat des institutions qui régissent les interactions économiques et sociales entre eux* ».

A chaque élément de leur définition de la gouvernance, correspondent deux indicateurs de gouvernance :

(1) Le processus par lequel les gouvernements sont choisis, contrôlés et remplacés, comprend :

- Voix et responsabilité (rendre compte).
- Stabilité politique et absence de la violence / terrorisme.

(2) La capacité d'un gouvernement à mettre en place et à appliquer efficacement de bonnes politiques :

- Efficacité du gouvernement (administration publique).
- Qualité de la réglementation.

(3) Le respect des citoyens et de l'Etat des institutions qui régissent les interactions économiques et sociales :

- Règles de droit « *rule of law* ».
- Contrôle de la corruption.

Les six indicateurs sont construits à partir de plus de 300 mesures de gouvernance, issues de 37 sources de données différentes, couvrant plus de 200 pays et produits par 31 organisations, y compris l'indicateur ICRG (*Freedom House*), le CPIA (Banque Mondiale) et la plupart des sources utilisées par Transparency International pour l'indicateur CPI. L'édition 2008 couvre 212 pays et territoires et les indicateurs sont établis à partir de 35 sources de données, fournies par 33 organisations (Kaufmann *et al.*, 2009)

Les indicateurs de Kaufmann *et al.* sont régulièrement mis à jour. Depuis 2006, tous les indicateurs et toutes les sources de données, ayant permis leur production, ont été mis en ligne et rendus disponibles au public.

Pour décrire leurs données concernant la gouvernance, Kaufmann *et al.* (2010) qualifient leurs données comme étant des « perceptions subjectives » de la qualité de la gouvernance dans différents pays. Pour cela ils ont recours à deux types de sources, la première est constituée d'une panoplie d'experts qui rapportent des classements fournis par des agences de rating principalement et la deuxième source concerne des études élaborées par des organisations internationales et d'autres organisations non-gouvernementales.

Kaufmann et son équipe fournissent également des intervalles de confiance pour chaque indicateur de chaque pays et ce pour chaque année. Ils ne considèrent qu'il y a un changement significatif dans l'appréciation du niveau de la gouvernance que lorsqu'il y a assez de différence entre deux indicateurs comparés (c'est-à-dire lorsque les deux intervalles de confiance en question ne se chevauchent pas). Ceci est dû au fait que, au fil des années, leur méthodologie et la composition des indicateurs changent et évoluent, il est donc primordial de prendre ces erreurs en compte au moment des comparaisons et des estimations des niveaux de gouvernance.

Il est à noter que Kaufmann et son équipe, avec Transparency International, sont pratiquement les seuls fournisseurs d'indicateurs à préciser aux utilisateurs l'existence de ces erreurs.

Depuis les études menées par la Banque Mondiale sur la relation entre la qualité de la gouvernance et l'efficacité des aides au développement et notamment après l'influente étude largement critiquée de Burnside et Dollar (2000), les aides sont désormais accordées selon la qualité de la gouvernance du pays en question. Le CPIA est également utilisé pour l'allocation des ressources proposées par l'Association Internationale de Développement.

Différentes critiques ont été adressées aux indicateurs WGI de la Banque Mondiale et elles sont à l'image de l'ampleur de l'utilisation et de l'influence des ces indicateurs dans le monde.

En parlant de la variable « efficacité du gouvernement », une des six composante de l'indicateur de Kaufmann *et al.*, Glaeser *et al.* (2004) indiquent que cette mesure est clairement un résultat *ex post*, et donc elle fortement corrélée avec le niveau de développement économique, comme nous l'avons déjà soulevé au début de ce travail de recherche. Elle ne constitue donc pas une institution de gouvernance dans la mesure où elle n'est pas une contrainte, mais plutôt un résultat.

Selon l'ONU (United Nations, 2007), dans les indicateurs de Kaufmann *et al.*, il y a un biais « pro-business », c'est-à-dire qu'ils discriminent et donc notent négativement les politiques publiques qui sont relativement fermées au commerce extérieur par rapport à des politiques qui incitent à l'échange international, comme le prône la Banque Mondiale.

Kaufmann *et al.* partent de l'hypothèse sous-jacente, et qui marque le caractère normatif de la démarche, selon laquelle le libéralisme commercial et la totale liberté des marchés sont le meilleur choix quel que soit le pays et à n'importe quelle période. Ainsi, un pays qui limite le commerce extérieur ou bien qui effectue des contrôles sur les échanges aura automatiquement une note plus faible qu'un autre pays avec un marché totalement ouvert.

Alors qu'aujourd'hui, de plus en plus d'économistes remettent en question les bénéfices de la mondialisation et du libéralisme excessif qui n'a fait, selon eux, qu'enrichir les riches et

appauvrir les plus pauvres. En effet, face à la mondialisation, les pays ne « jouent » pas à armes égales.

1.2.6. Le « *Government at a Glance* » : OCDE

En 2005, l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economiques) a lancé le projet « *Government at a Glance* » (panorama des administrations). Il s'agit d'une publication biennale qui produit plus de 30 indicateurs évaluant la performance des gouvernements et s'intéressant plus spécifiquement à l'administration publique.

« *Government at a Glance* » a pour principal rôle de permettre à l'OCDE de collecter des données et de construire ses propres indicateurs de gouvernance. Ces données concernent principalement les politiques de la gestion publique (budget, GRH, gestion de la réglementation, etc.). Selon l'OCDE, ce projet a pour objectif d'aider les pays à mettre en place et à évaluer les réformes publiques.

L'édition 2009 contient des données sur 30 pays membres de l'OCDE et également des indicateurs composés se rapportant aux principaux aspects de la gestion publique cités plus haut. D'après l'OCDE, les prochaines éditions reprendront les indicateurs établis depuis la première édition afin de permettre une comparaison entre les pays à un instant donné ou bien une comparaison à travers le temps. Cependant, les prochaines éditions comprendront également de nouveaux domaines.

1.2.7. Le rapport « *Doing Business* » (DB) : Banque Mondiale

D'autres études se focalisent sur la description des climats des affaires et des investissements dans plusieurs pays. Le rapport *Doing Business* a été produit, pour la première fois en 2003, il couvrait alors 133 pays et produisait 5 ensembles d'indicateurs. Aujourd'hui, il recense désormais 183 pays avec 11 ensembles d'indicateurs. Le rapport *Doing Business* a pour vocation de produire une « base objective » pour décrire, comprendre et essayer d'améliorer l'environnement des entreprises dans les pays sous études, afin de donner une idée sur la facilité ou non à entreprendre dans un pays donné et cela sous forme de classement par pays (Doing Business, 2012).

Les données du rapport *Doing Business* sont des données objectives. Il offre des mesures quantitatives concrètes sur la réglementation entourant la création d'une entreprise dans un pays donné. Cela englobe, par exemple, la facilité ou non d'obtenir un permis de construire, le transfert de la propriété, l'octroi de crédit, la protection des investisseurs, les lois sur les impôts, le respect des contrats ou encore la réglementation en cas de faillite.

1.3. Les principales critiques des indicateurs de gouvernance

Selon le l'Institut de la Banque Mondiale (WBI), il existe, en 2006, près de 140 séries accessibles, comprenant des milliers d'indicateurs, ce qui ne facilite pas le choix parmi toutes ces mesures. D'une part, cet engouement pour la mise en place de ces indicateurs atteste de l'importance de ces évaluations et classements dans le monde et, d'autre part, témoigne de la divergence et de l'absence de consensus quant à la définition de ce qu'est l'« gouvernance ». Toutefois, le choix d'un indicateur donné doit prendre en compte deux éléments essentiels. D'une part, la distinction entre les indicateurs basés sur la perception et les indicateurs objectifs et, d'autre part, la distinction entre les indicateurs individuels et les indicateurs agrégés.

1.3.1. Les indicateurs « basés sur la perception » versus les indicateurs « objectifs »

La prolifération des indicateurs de gouvernance a mené à la création de guides de leur utilisation. Ces guides font bien la distinction entre les indicateurs de gouvernance basés sur la perception (*perception-based indicators*), comme le WGI ou le CPI et les indicateurs qui sont construits à partir des données objectives (*objective indicators*), existence ou non d'une loi par exemple, comme le rapport *Doing Business* (Arndt et Oman, 2006). Ces auteurs rajoutent qu'il est erroné de penser que les indicateurs basés sur des faits sont plus objectifs que ceux fondés sur des perceptions. Le choix même des données « objectives » et leur interprétation par rapport à leur effet sur la gouvernance, comportent beaucoup de subjectivité.

Les investisseurs étrangers et les bailleurs de fonds ont tendance à préférer les indicateurs basés sur la perception plutôt que ceux établis à partir de données objectives et ce pour deux principales raisons. La première est que les données nécessaires pour construire des

indicateurs basés sur des faits ne sont pas toujours accessibles dans les pays en voie de développement et les données disponibles manquent de crédibilité et de fiabilité. La deuxième raison, précisent Arndt et Oman (2006), est que les données utilisées pour construire les indicateurs objectifs ne reflètent que le côté formel alors que le côté informel représente une part importante de la réalité des institutions de gouvernance des pays en développement.

Selon Arndt et Oman (2006, p. 31), *« plutôt que de considérer que les indicateurs fondés sur des faits sont intrinsèquement plus objectifs que ceux fondés sur des perceptions, les utilisateurs doivent bien comprendre que les deux indicateurs sont potentiellement complémentaires »*.

Les données objectives ont pour avantage d'être des données précises, quantifiables et disponibles le plus souvent dans des documents officiels. Cependant, ces données objectives présentent un inconvénient non négligeable qui est le fait qu'elles manquent de portée en informations. C'est pour ces raisons que de plus en plus d'études préfèrent aujourd'hui la construction d'indicateurs basés sur la perception lorsqu'il s'agit d'évaluer les institutions de gouvernance.

Pour les données subjectives, il vaut mieux parler d'indicateurs que de mesures. Ces indicateurs sont basés sur la perception des répondants, ce sont généralement des experts qui sont consultés pour avoir leurs avis sur un phénomène précis ou bien leurs commentaires par rapport aux réponses de citoyens. La collecte de ce type d'informations est beaucoup plus difficile que d'avoir des données objectives. La mise en place de questionnaires ou d'enquêtes nécessite beaucoup de travail afin de poser la bonne question, qui sera convenablement comprise par l'interlocuteur et pour essayer de capturer le maximum d'informations. De même, la traduction des concepts constitue un réel défi pour minimiser les risques d'une éventuelle incompréhension.

En revanche, les données basées sur la perception sont beaucoup plus riches en informations. Elles arrivent à capturer de l'information qui ne se trouve pas dans les données objectives classiques. De même pour beaucoup de pays, les données disponibles ne reflètent pas totalement la réalité. L'évaluation basée sur la perception d'un expert peut

s'avérer beaucoup plus proche des pratiques réelles, au-delà des données obtenues à partir des documents officiels locaux.

Parmi les problèmes que posent l'évaluation de la gouvernance qui se base sur la perception c'est la comparabilité des données, puisque la perception dépend de beaucoup de facteurs notamment des facteurs culturels, contextuels ou encore de l'expert en charge de l'évaluation. La compréhension de certains concepts ou certaines données changent d'un contexte à un autre et d'une personne à une autre. Cependant, d'après Kaufmann *et al.* (2004), l'écart-type de l'erreur de mesure est largement plus élevée pour les indicateurs basés sur des données objectives que pour les indicateurs de gouvernance basés sur la perception.

1.3.2. Les indicateurs « individuels » versus les indicateurs « agrégés »

Concernant les indicateurs « individuels » ou les indicateurs « agrégés », là encore différentes études ont été effectuées. Un indicateur est dit « individuel » ou « simple » c'est lorsqu'il mesure une grandeur ou un phénomène bien précis. Alors que les indicateurs « agrégés » ou « composés » sont construits à partir de plusieurs mesures.

Les indicateurs individuels ont la particularité d'être plus simples à mettre en place. Ils mesurent des phénomènes peu complexes et qui font l'objet de consensus théorique parmi les chercheurs. Cependant, dans le cadre de l'évaluation des institutions de gouvernance, ils ne peuvent recenser ou décrire qu'un seul aspect du concept. Le niveau de contrôle de la corruption, par exemple, les caractéristiques des systèmes électoraux ou encore les droits de l'homme ne peuvent être cernés par des indicateurs individuels.

La quasi-totalité des indicateurs que nous avons développés plus haut sont des indicateurs agrégés. Selon l'ONU (United Nations, 2007), les indicateurs agrégés ont trois principaux avantages par rapport aux indicateurs individuels. D'abord avec les indicateurs agrégés, il est possible de couvrir un très grand nombre de pays. De plus, ils offrent des mesures de la gouvernance plus précises que les mesures obtenues avec les indicateurs individuels. Ils sont plus riches en informations que n'importe quel indicateur individuel et enfin, ils permettent des tests d'hypothèses en tenant compte des différences entre les pays (Kaufmann *et al.*, 1999a).

D'un autre côté, les indicateurs composés ou agrégés peuvent contenir des aspects différents de la gouvernance et qui ne sont pas compatibles entre eux (Manning *et al.*, 2006).

D'une manière générale, il faut garder à l'esprit que tous ces indicateurs sont des classements effectués à partir de sources plus ou moins stables et pas toujours fiables, il faut donc les considérer et les manipuler avec précaution.

Pour résumer, il existe deux sortes d'indicateurs de gouvernance, les indicateurs simples ou individuels, qui mesurent une grandeur précise et les indicateurs agrégés, composés ou globaux, issus d'une agrégation de plusieurs indicateurs simples basée sur un modèle théorique (Manning *et al.*, 2006). Et chacun de ces indicateurs peut être établi, soit sur la base de la perception d'experts (*perception-based indicators*), soit sur la base de valeurs objectives (*objective indicators*).

1.3.3. Comment choisir un indicateur de mesure de la gouvernance ?

Que les indicateurs soient basés sur la perception ou sur des données objectives, qu'ils soient individuels ou bien agrégés, pour être utiles et productifs ils doivent avoir certaines qualités. Pour l'OCDE (2005), la qualité des données n'est plus uniquement reliée à leur précision, elle doit en plus tenir compte de plusieurs caractéristiques qui font qu'elles soient bien utiles à leurs utilisateurs. Ces caractéristiques sont résumées, par l'OCDE (2005), comme suit :

- **La pertinence :** C'est lorsque les données répondent qualitativement aux besoins de l'utilisateur.
- **L'exactitude ou la précision :** C'est le degré auquel les données mesurent correctement les phénomènes qu'elles sont censées estimer.
- **La crédibilité :** C'est le niveau de confiance qu'ont les utilisateurs des données dans ces dernières, étant donné la manière avec laquelle ces informations ont été collectées. Le niveau de crédibilité augmente lorsqu'il n'y a pas de pressions ou d'influence lors de l'établissement de ces mesures. Selon l'ONU (United Nations,

2007), les institutions qui sont chargées de collecter les données jouent un rôle important dans la fiabilité des données.

- **La rapidité et la ponctualité :** Cette caractéristique renvoie au délai qui sépare le moment où une information a été recueillie et le moment où elle est disponible à l'exploitation par les différents utilisateurs potentiels. Cette caractéristique indique également à quelle fréquence ces données seront produites et disponibles à l'utilisation.
- **La facilité d'interprétation :** Concerne le degré de facilité avec lequel l'utilisateur pourra exploiter et interpréter les informations. Cela dépend, en grande partie, de la qualité de la définition des concepts mesurés mais également de la compréhension de ces concepts selon les pays.
- **La cohérence :** Concerne la cohérence des données entre elles, entre les pays et à travers le temps.
- **L'accessibilité :** Cette caractéristique renvoie à la facilité (ou non) d'accès aux informations et aux données.

Aujourd'hui, les agences de notation, et notamment celles qui classent les pays, sont de plus en plus contestées et critiquées, bien que plusieurs organisations tentent de couvrir le maximum de champs institutionnels et de rendre ces mesures accessibles au grand public afin que chaque utilisateur, selon ses objectifs, puisse construire ses propres indicateurs.

Ces organismes de recensement des données institutionnelles sont également de plus en plus transparents quant aux moyens de collecte des informations, des sources utilisées et de leurs méthodes de mesure.

Selon Oman et Arndt (2010, p. 17), « *la mesure de la gouvernance reste problématique. L'absence d'une théorie suffisamment crédible pour expliquer les relations de cause à effet entre les qualités spécifiques de la gouvernance dans un pays et le processus de développement dans ce pays (...) explique, en partie, l'utilisation très répandue d'indicateurs composites basés sur les perceptions. La qualité principale de ces*

indicateurs réside dans leur capacité à réduire à un chiffre, par pays et par année, les réalités complexes et souvent peu comprises de la gouvernance dans de nombreux pays ».

Dans ce qui suit, nous allons présenter la base de données « Profils Institutionnels » du MINEFI, qui sera notre outil de mesure des institutions de gouvernance. Nous allons expliquer notre choix et dans quelle mesure cette base de données répond à nos attentes en termes de données institutionnelles de gouvernance.

2. La base de données « Profils Institutionnels » du MINEFI : notre outil de mesure

La base de données « Profils institutionnels » est le fruit de la volonté du MINEFI (Ministère de l'Economie et des Finances) de mettre en place une base qui recense les caractéristiques institutionnelles de pays émergents, en transition et développés afin de comprendre le rôle des institutions dans le processus de développement des pays.

La base « Profils Institutionnels » est destinée aussi bien aux institutions internationales qu'aux chercheurs. Selon l'objectif recherché, cette base de données peut être utilisée de différentes façons. De plus, elle offre des données sur les pays qui couvrent un champ institutionnel particulièrement large.

La base « Profils Institutionnels » a été construite pour la première fois en 2001 et a été réactualisée à deux reprises, en 2006 et en 2009. La prochaine édition est prévue pour l'année 2012. Cette base de données est établie à partir d'un questionnaire administré par les Missions Economiques du MINEFI.

« Les données ont été recueillies au travers d'un questionnaire documenté en 2001 par les Missions Economiques du Minefi situées dans les pays couverts. Ces réponses ont ensuite été retraitées centralement : elles ont été confrontées aux indicateurs institutionnels déjà existant, dans l'objectif de valider les réponses, d'évaluer d'éventuelles distorsions des données recueillies et de procéder à des redressements. Elles ont été enfin enrichies par d'autres indicateurs institutionnels provenant d'autres bases. La base ici introduite représente une contribution aux démarches nouvelles visant à éclairer cet angle obscur dans les politiques de développement que constitue le jeu des institutions. Elle constitue un nouvel outil pour enrichir les réflexions de l'Administration française en matière de politique d'aide au développement. Elle forme, de plus, un matériau à partir duquel, nous

l'espérons, des recherches ultérieures permettront d'approfondir le lien entre institutions et développement » (Bertheliet al., 2004, p. 125).

En 2001, l'étude avait couvert 51 pays développés et en développement représentant 80 % du PIB mondial (voir **annexe 1**). Une actualisation de la base a été effectuée en 2006, l'étude couvrait alors 85 pays, avec 90 % du PIB mondial. La dernière version de « Profils Institutionnels » a été établie en 2009 et s'étend désormais à 123 pays, couvrant ainsi 99 % du PIB mondial.

Dans un souci de transparence, la base de données « Profils Institutionnels » du MINEFI, publie ses mesures institutionnelles, la méthode de leur collecte ainsi que la façon de les construire.

Afin d'établir le questionnaire, Bertheliet al. (2004) ont avancé une définition des institutions largement inspirée des travaux de North (1990), selon laquelle les institutions sont l'ensemble des règles formelles et informelles régissant les comportements des individus et des organisations. Dans ce contexte, les institutions structurent les incitations qui agissent sur les comportements et modèlent l'économie (Bertheliet al. 2004).

Ce qui fait l'originalité de « Profils Institutionnels » c'est le fait qu'elle n'a pas pour but d'attribuer des scores aux pays pour les classer, comme c'est le cas pour la plupart des bases données qui traitent des institutions. Le but c'est de dresser, comme son nom l'indique, un « profil institutionnel » pour chacun des pays objets de l'étude. Selon Bertheliet al. (2004), les données recueillies ne présupposent pas l'existence d'un modèle institutionnel optimal. Donc il n'existe pas de « bonnes » ou de « mauvaises » institutions.

Dans notre étude, nous essayons de démontrer le lien éventuel entre les institutions de gouvernance publique et les institutions de gouvernance privée, d'une part, et de déterminer quels champs institutionnels entrent dans l'explication de la différence d'évolution des pays en termes de développement, d'autre part. la base « Profils Institutionnels » offre une large panoplie d'institutions permettant aux utilisateurs de choisir les variables correspondant à leurs besoins.

D'autant plus que selon notre définition de la gouvernance, nous ne considérons pas l'existence d'un système de gouvernance optimal qui devrait être adopté par tous les pays pour se développer. Ce qui fait de la base de données « Profils Institutionnels » du MINEFI un excellent outil pour répondre à nos objectifs.

Bertheliet *et al.* (2004) établissent une grille de « capture » obtenue en croisant 9 thèmes représentant les fonctions institutionnelles et 4 secteurs. Cette grille a été reprise pour les versions 2006 et 2009 de cette base de données, avec de légères modifications. Dans ce qui suit, nous allons présenter la grille de capture de la version 2009 (voir **tableau 8**, ci-dessous).

Dans cette grille, nous pouvons lire les différentes caractéristiques institutionnelles qui ont été mesurées dans le cadre de cette étude. Le questionnaire a été adressé aux Missions Economiques du MINEFI et aux agences de l'AFD présentes dans les pays objets de l'étude. Pour la version 2009, les personnes interrogées devaient répondre à 382 questions (items élémentaires).

La collecte des réponses et la méthode adoptée ont été principalement effectuées sur la base d'appréciations d'experts sur l'état général des institutions dans le pays en question. Ces réponses sont subjectives mais ordonnées sur une échelle de notation. Selon Bertheliet *et al.* (2004), les réponses obtenues sont des variables qualitatives ordonnées et peuvent donc être traitées comme des variables quantitatives.

En plus de ces données subjectives, les auteurs ont eu recours à des variables objectives et quantifiables des champs social et économique qui servent de variables « proxy » d'indicateurs institutionnels.

Tableau 8 : Grille de capture des institutions (« Profils Institutionnels », 2009)

		SECTEURS INSTITUTIONNELS			
		Environnement institutionnel	Marchés		
		- A - Institutions publiques, Société civile	- B - Marché des biens et services	- C - Marché des capitaux	- D - Marché du travail
FONCTIONS INSTITUTIONNELLES	1- Institutions politiques	droits politiques et libertés publiques, légalité, légitimité			liberté, pluralisme syndical
	2- Sécurité, Ordre public, Contrôle de la violence	sécurité des personnes et des biens, contrôle de la violence, sécurité extérieure			
	3- Fonctionnement des administrations publiques	transparence, contrôle de la corruption, efficacité de l'administration, indépendance de la justice, autonomie des organisations	Création d'entreprise, gouvernance des ressources naturelles		
	4- Liberté de Fonctionnement des marchés		privatisations, nationalisations, liberté des prix	privatisations, nationalisations, liberté du crédit et des taux d'intérêt	flexibilité du marché du travail formel
	5- Coordination des acteurs, Vision stratégique, Innovation	capacité d'arbitrage autonome de l'Etat, coordination des acteurs publics et privés, vision stratégique des autorités innovations	environnement technologique des entreprises	capital-risque	Formation professionnelle
	6- Sécurité des contrats et des transactions	sécurité des droits de propriété et des contrats, justice commerciale, droit de la faillite	information sur la qualité des biens, sur la situation des entreprises, sécurité foncière, propriété intellectuelle	systèmes de garanties, obligations d'information	respect du droit du travail
	7- Régulation des marchés, Dialogue social		régulation de la concurrence	régulation de la concurrence, règles prudentielles, supervision	dialogue social
	8- Ouverture sur l'extérieur	circulation des personnes, de l'information	Ouverture commerciale	Ouverture financière	circulation des travailleurs
	9- Cohésion et mobilité sociales	équilibre social, égalité de traitement, solidarités		micro-crédit	segmentation du marché du travail, mobilité sociale

Source : Crombrughe *et al.* (2009, p. 9)

2.1. Le système de notation de la base de données « Profils Institutionnels »

La notation a été effectuée, pour chaque item, sur une échelle de 1 à 4, lorsqu'il s'agit de décrire un phénomène et de 0 à 4, lorsqu'il s'agit de s'exprimer sur l'existence ou non d'un dispositif institutionnel (0 si ce dispositif n'existe pas) et de 1 à 4 pour juger de la qualité de sa mise en œuvre (1 étant le niveau le plus faible d'application et 4 si ce dispositif a un fort niveau d'application).

Parmi les principaux problèmes liés à la construction et à la mise en place des indicateurs de gouvernance, c'est la subjectivité des données basées sur la perception. Afin de pallier à ce problème, les questions ont été décomposées en plusieurs items afin de s'assurer de la qualité des réponses et de la bonne compréhension des demandes formulées.

Les variables ou items élémentaires sont codés avec une lettre suivie par des chiffres (1 à 4 chiffres indiquant le niveau d'agrégation de l'item en question). A titre d'exemple, l'item élémentaire **A8004** correspond au secteur institutionnel **A** « Institutions publiques, société civile » et à la fonction numéro **8** correspondant à l'« Ouverture sur l'extérieur » (voir **tableau 8**, ci-dessus).

Chaque caractéristique institutionnelle de la grille est « capturée » par plusieurs variables élémentaires. Le **tableau 9**, ci-dessous, reprend, à titre d'illustration, un extrait du questionnaire, il s'agit de l'indicateur A800 « Circulation des personnes, de l'information... » qui a été décomposé en 5 items élémentaires.

L'indicateur A800 (à 3-digits) de « Circulation des personnes, de l'information... » retenu sera formé à partir de l'agrégation des cinq items élémentaires (à 4-digits) codés de A8000 à A8004.

Tableau 9 : Extrait du questionnaire de la base de données « Profils Institutionnels », notation de 1 à 4

A800	Circulation des personnes, de l'information, etc.	de 1= pas de liberté à 4 = liberté totale
A8000	Liberté de circulation des nationaux (sorties)	de 1 à 4
A8001	Liberté de circulation des étrangers (entrées)	1 = pas de liberté 2 = liberté restreinte à des conditions très strictes 3 = liberté restreinte à certaines provenances 4 = aucune entrave à la circulation
A8002	Liberté d'accès aux journaux étrangers (absence de saisies...)	de 1 à 4
A8003	Liberté d'accès au câble (télévision)	de 1 à 4
A8004	Liberté d'accès à Internet	de 1 à 4

Source : Bertheliet *et al.* (2004)¹

Le **tableau 10** reprend un autre exemple extrait du questionnaire ayant une notation comprise entre 0 et 4 :

Tableau 10 : Extrait du questionnaire de la base de données « Profils Institutionnels », notation de 0 à 4

B702	Dispositifs de régulation de la concurrence	0 si pas de dispositif si dispositif, noter de 1 = faible efficacité à 4 = forte efficacité
B7020	Existence d'un dispositif pour lutter contre les ententes	de 0 à 4
B7021	Existence d'un dispositif pour lutter contre les abus de position dominante	de 0 à 4

Source : Bertheliet *et al.* (2004)

¹ <http://www.cepii.fr/francgraph/bdd/institutions.htm>

2.2. La méthode d'agrégation des variables de « Profils Institutionnels »

Notre méthode d'agrégation des variables élémentaires à 4-digits, pour obtenir des variables à 3-digits, suit la méthode adoptée et préconisée par Bertheliet *et al.* (2004), les concepteurs de « Profils Institutionnels ». Afin de discriminer au maximum les pays, la méthode d'agrégation retenue est la somme des items élémentaires pondérée par chacun de leur écart-type (pour tous les pays). De cette manière, un item qui a la même note pour tous les pays aura un poids nul dans l'indicateur construit (agrégé). Ces mêmes indicateurs obtenus (à-3digits) peuvent être eux-mêmes agrégés, avec la même méthode d'agrégation, pour donner des indicateurs plus globaux, selon les besoins des chercheurs en termes de variables.

La base de données « Profils Institutionnels » est une base de données assez originale mais qui, à notre connaissance, n'a pas encore été largement utilisée dans les recherches. Dans ce qui suit, nous allons présenter les motivations de notre choix mais également les limites que comporte cet outil de mesure.

Le choix des outils de mesure dépend largement de la définition même du concept à mesurer. Dans notre étude, nous nous proposons de mesurer les institutions de gouvernance, publique et privée. Dans ce domaine, un nombre de plus en plus important d'agences proposent des chiffres et des bases de données, cependant, avant d'en choisir la plus adéquate, il convient de revenir sur la manière avec laquelle ces enquêtes ont été élaborées, de voir les définitions des concepts avancées par les auteurs et surtout comment ces données ont été collectées.

Bien qu'il y ait une multitude de base de données disponibles, notre choix s'est arrêté sur la base « Profils Institutionnels » pour les raisons que nous allons détailler dans ce qui suit.

- (1) D'abord la définition des institutions est loin de faire l'unanimité des chercheurs et leur mesure est encore plus délicate. La base « Profils Institutionnels » du MINEFI propose des mesures des institutions partant d'une définition largement inspirée de celle avancée par North (1990). Et c'est cette définition que nous retenons lorsque nous définissons les institutions de gouvernance dans notre étude.

North (1990), lorsqu'il définit les institutions, il parle de règles de jeu, formelles et informelles, dans toute organisation, quelle qu'elle soit. C'est ce côté qui traite des institutions informelles, selon nous, qui fait la principale différence de cette base de données par rapport aux autres. En effet, les enquêtes basées sur la perception des experts et surtout sur l'application effective des dispositifs (*de facto*) et non pas sur leur simple présence ou absence (*de jure*), ont contribué à la prise en compte de ce côté informel des institutions dans les investigations du MINEFI.

La plupart des bases de données disponibles pour décrire les institutions dans les pays sont issues d'enquêtes sous forme de questionnaires. Cependant, nous avons conscience que, dans beaucoup de pays, et notamment les pays les moins développés, il y a un grand écart entre les textes de réformes et de lois et entre leur application effective. Ainsi, les enquêtes basées sur la perception d'experts rendront davantage compte des réalités d'adoption et d'application des institutions en question.

- (2) Comme son nom l'indique, la base de données « Profils Institutionnels » dresse des profils des pays en question. Contrairement à beaucoup d'autres travaux, les auteurs ne présupposent pas l'existence d'un modèle institutionnel optimal. « *L'approche adoptée est délibérément non normative* », (Bertheliet al., 2004, p. 126).

En effet, les institutions ayant fait preuve d'efficacité dans les pays développés ne sont pas nécessairement adaptées à des pays en développement. Ce sont des dynamiques et des combinaisons institutionnelles qui font la différence dans l'évolution du processus de développement plutôt que les institutions prises séparément et à un instant donné.

- (3) Cette base de données offre également un large champ institutionnel, en effet, comme présentée plus haut, elle offre 367 indicateurs institutionnels dans la version 2009. Ces variables se rapportent à 9 fonctions institutionnelles, présentes dans 4 secteurs. Avec 99 % du PIB mondial et 96 % de la population mondiale.

Ainsi, la base de données « Profils Institutionnels » permet aux utilisateurs de choisir et de construire leurs propres variables de gouvernance, en tant compte de leur conception des institutions et de la gouvernance.

(4) La base de données « Profils Institutionnels » est gratuite et disponible pour le public. Elle n'est pas destinée à une entité ou un organisme particulier, comme par exemple les bases de données de Kaufmann *et al.*, destinées à choisir les bénéficiaires des aides de la Banque Mondiale. La base « Profils Institutionnels » ne produit pas d'indicateurs uniques pour les pays et ne propose pas de classements des pays étudiés. Dans cette base de données les auteurs ont fait le choix de privilégier l'amélioration des données plutôt que de chercher la comparabilité dans le temps. Ceci n'empêche pas cette possibilité. La comparabilité entre 2001, 2006 et 2009 peut s'effectuer si les variables choisies sont reconduites à travers les différentes éditions. Par contre, il faut tenir compte du fait que les experts qui répondent aux différentes questions changent, et comme beaucoup de questions sont basées sur la perception de ces experts, cela pourrait fragiliser la comparabilité.

En effet, comme toutes les études effectuées périodiquement et qui couvrent un nombre important de pays, l'étude « Profils Institutionnels » du MINEFI se confronte au problème de comparabilité. Selon les auteurs de cette étude, l'intérêt a été davantage porté sur l'amélioration des données plutôt que sur la comparabilité des données.

Néanmoins, la majorité des caractéristiques institutionnelles de la première édition de 2001 ont été reprises en 2006 et 2009, ce qui permet aux utilisateurs de composer et d'agréger des indicateurs identiques d'une année à une autre.

Selon Ould Aoudia (2007), il existe un « biais culturel » ou encore un « biais français », dans la construction de la base de données « Profils Institutionnels », qui peut être à la fois une force comme une faiblesse. En effet, le fait que les questionnaires soient adressés au réseau international du MINEFI, les réponses sont données par des experts français de même culture, cela augmente la comparabilité des données, puisque l'on s'assure que les questions vont être comprises de la même manière par les répondants.

D'un autre côté, Ould Aoudia (2007) affirme que le fait qu'aucun expert local n'est consulté lors de cette étude, cela limiterait les réponses et on pourrait passer à côté de certaines informations que seuls les locaux pourraient fournir. Ce que Ould Aoudia (2007) qualifie de « biais français », Roca (2012) trouve que c'est plutôt une caractéristique

originale propre à la base « Profils Institutionnels ». En effet, selon Roca (2012) cette base de données offre aux chercheurs l'une des plus complètes des bases disponibles dans le monde en termes de variables rapportant la qualité des institutions, tout en gardant à l'esprit les inconvénients potentiels des données basées sur la perception.

En résumé, les principales caractéristiques de la base de données « Profils Institutionnels », qui nous ont motivés pour la sélectionner comme support de notre travail empirique, c'est d'abord le fait que cette étude couvre un champ institutionnel très large. En effet, selon Meisel et Ould Aoudia (2007), les indicateurs de Kaufmann *et al.* sont fortement corrélés entre eux ce qui les rend peu diversifiés, contrairement aux mesures de « Profils Institutionnels » qui couvrent un champ institutionnel beaucoup plus large.

Notre deuxième motivation quant au choix de la base « Profils Institutionnels » c'est le fait qu'elle offre des mesures institutionnelles qui limitent le pouvoir des dirigeants (en amont), qu'ils soient politiques ou managériaux, ce qui correspond à notre propre définition de la gouvernance. Alors que la majorité des indicateurs proposés dans la littérature mesurent le résultat des institutions et des politiques qui peuvent avoir de bons résultats sous des dictatures. De même, lorsque les institutions sont appréhendées en amont, il n'y a pas de normativité, il s'agit de description de profils des pays. Selon Ould Aoudia (2007), les règles du jeu sont en train de changer dans le monde avec les grands pays émergents comme l'Inde ou la Chine et de ce fait la normativité perd de plus en plus de sa légitimité.

2.3. Les variables de gouvernance construites

D'après notre propre définition de la gouvernance, nous avons construit 31 variables agrégées, à partir de 124 items élémentaires, que nous avons sélectionnés à partir de la base « Profils Institutionnels » du MINEFI et ce pour 51 pays (**annexe 1**). Ces variables comprennent 7 variables se rapportant à la gouvernance publique et 24 variables de gouvernance privée. Ces variables sont consignées dans le **tableau 11**, qui suit, et détaillées dans l'**annexe 2**.

Tableau 11 : 31 Variables agrégées de gouvernance à partir de la base « Profils Institutionnels » du MINEFI 2001 et 2009

Variables de Gouvernance Privée	
B402	Conduite du programme de privatisation
B404	Liberté des prix
A902	Subventions directes aux prix des produits de base
R0027	Liberté de fonctionnement du système bancaire
D400	Flexibilité du marché du travail
D602	Sécurité du contrat du travail
R0038	Droit du travail
D700	Individualisation des négociations salariales des non-cadres
R0058	Mobilité sociale
B800	Convertibilité et adhésion à l'OMC
C800	Ouverture aux capitaux et prêts étrangers
A600	Sécurité des droits de propriété
A601	Sécurité des contrats entre acteurs privés
A602	Efficacité de la justice en matière commerciale
A604	Respect des contrats par l'Etat
R0034	Application du droit sur la faillite des entreprises
R0035	Sécurité des transactions dans le système financier
R0036	Protection de la propriété intellectuelle
R0037	Sécurité des transactions dans le système financier
B702	Dispositifs de régulation de la concurrence
R0042	Fonctionnement concurrentiel du marché des Biens et Services non financiers
B704	Information sur la structure des participations au sein des entreprises locales
C700	Concurrence au sein du système bancaire
R0045	Régulation du système financier
Variables de Gouvernance Publique	
A100	Droits politiques et fonctionnement des institutions politiques
R0015	Droits politiques et libertés civiles
A104	Concentration des media / Liberté des médias
R0017	Libertés syndicales
A300	Transparence de l'action publique dans le champ économique
A800	Circulation des personnes, de l'information...
A305	Fonctionnement de la justice

Source : Tableau établi à partir de « Profils Institutionnels » (2001 et 2009)

La construction de ces variables a été effectuée par agrégation des items élémentaires, que nous avons sélectionnés, selon la même méthode d'agrégation adoptée par les auteurs de la base de données « Profils Institutionnels ». Il s'agit de la somme des items élémentaires pondérée par chacun de leur écart-type (pour tous les pays). Comme nous l'avons expliqué plus haut, cette méthode d'agrégation permet de discriminer au maximum les pays (Bertheliet *et al.*, 2004). Ainsi, les items les moins pertinents, en termes de différences entre les pays, sont moins pris en compte dans l'indicateur que ne le sont les items les plus pertinents et les plus discriminants.

Nos variables rendent compte des niveaux de surveillance et de contrôle exercés sur les dirigeants politiques et managériaux des pays en question. Nous avons été limités, dans notre sélection, par le fait que certaines variables présentes dans la version de 2001, n'aient pas été reconduites en 2009.

De même, bien que la version 2009 de la base « Profils Institutionnels » recense 123 pays, afin de pouvoir comparer avec les données de 2001, nous avons été contraints de nous limiter aux 51 pays de la version 2001 de la base de données.

Cette base de données renferme aussi bien des mesures d'institutions de contrôle et de surveillance que des mesures qui constituent les résultantes de ces contraintes. Étant donné notre propre définition des institutions de gouvernance comme étant des contraintes, nous avons sélectionné uniquement les institutions se rapportant aux moyens de contrôle des dirigeants politiques ou publics (les institutions de gouvernance publique) et managériaux (les institutions de gouvernance privée) des pays sous revue. Par exemple, « le niveau de corruption » ne constitue pas un moyen de contrôle mais plutôt le résultat d'un contrôle, efficace ou non. Par contre, la mesure « les moyens de contrôle de la corruption », si elle se rapporte aux moyens déployés pour prévenir, surveiller et limiter les actions des responsables contre toute tentative de corruption, elle constitue une institution de gouvernance qui correspond à notre définition.

3. Synthèse du Chapitre V

Au final, ce chapitre a été l'occasion de revoir les principales méthodes de mesure et d'évaluation du concept de gouvernance avec, à chaque fois, l'intérêt de la méthode, ses avantages ainsi que ses limites. Nous avons noté l'extrême difficulté de trouver une mesure qui fasse l'unanimité, étant donné que la définition de la gouvernance est très large et que, selon l'utilisation des indicateurs construits, le contenu change radicalement.

Comme pour la définition de la gouvernance, sa mesure tend également vers une certaine convergence étant donnée les coopérations qui existent entre les différents organismes qui émettent les indicateurs. Cependant, vu que les objectifs de la mise en place de ces indicateurs ainsi que leurs utilisations continuent à être différents, d'une organisation à une autre, le contenu et la méthode de mise en place des mesures continuent à avoir des différences notables.

La plupart des indicateurs de gouvernance sont basés sur la perception, ce qui témoigne à la fois de l'extrême complexité de la notion de gouvernance et du non consensus sur la définition du concept. Le **tableau 12**, qui suit, récapitule les principaux indicateurs de gouvernance que nous avons discutés dans ce chapitre. Une liste plus complète, établie par le PNUD (UNDP, 2007), est en **annexe 3**.

Tableaux 12 : Les principaux indicateurs de gouvernance

Indicateurs	Institution émettrice
CPI (<i>corruption Perceptions Index</i>)	Transparence International
ICRG (<i>International Country Risk Guide</i>)	<i>Political Risk Services Group</i>
<i>Freedom in the World</i>	<i>Freedom House</i>
CPIA (<i>Country Policy and Institutional assessment</i>)	Banque Mondiale
WGI (<i>Worldwide Governance Indicators</i>)	Institut de la Banque Mondiale
<i>Government at a glance</i>	OCDE
<i>Doing Business</i>	Banque Mondiale

Les utilisateurs des indicateurs de gouvernance sont principalement les investisseurs internationaux, les bailleurs de fonds, les donateurs ainsi que les académiciens et universitaires. Selon Arndt et Oman (2006), chacun de ces utilisateurs a tendance à utiliser et à « abuser » de ces indicateurs d'une manière ou d'une autre.

Compte tenu de l'étendue de l'utilisation des ces indicateurs, Transparence International eux-mêmes affirment que leur indicateur CPI n'est qu'une classification et ce n'est en aucun cas une mesure de la performance de ces pays (Galtung, 2005). De même tous les pays ne sont pas classés ou répertoriés par ces études. Transparence International réfutent ainsi le fait que leur indicateur puisse être retenu comme critère d'attribution des aides, alors que des pays très corrompus ont justement besoins de ces aides pour sortir de cette situation.

De même, comme nous l'avons déjà souligné, ceux qui sont les moins bien classés ce sont des pays où l'information n'est pas toujours disponible et donc pour classer ces pays il y a eu moins de sources que pour d'autres pays mieux classés.

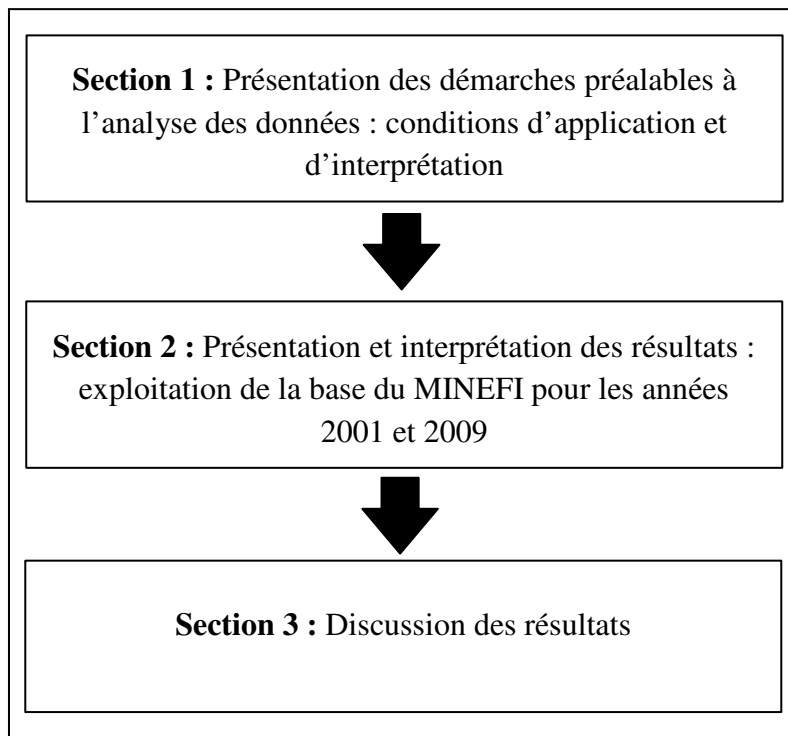
Une base de données particulière a retenu notre attention, la base « Profils Institutionnels » du MINEFI, qui nous semble la mieux adaptée à notre propre conception de la gouvernance et à notre travail de recherche en général, étant donné son mode de collecte des données et sa définition des institutions. Nous l'avons présentée ainsi que ses principaux avantages et inconvénients, avant de construire nos propres indicateurs de gouvernance à partir de variables que nous avons sélectionnées à partir de cette base de données.

Dans le chapitre VI, qui suit, nous allons présenter notre étude empirique, la méthode utilisée pour analyser les données, les principaux résultats qui en découlent ainsi que leur discussion par rapport à nos conclusions théoriques.

Chapitre VI

Etude dynamique des SNG par l'exploitation de la base « Profils Institutionnels » : analyse et discussion des résultats de la recherche

Figure 14 : Structure générale du Chapitre VI



Après avoir présenté, dans le chapitre précédent, la base de données du MINEFI « Profils Institutionnels » ainsi que les variables retenues dans le cadre de cette recherche, ce chapitre se propose d'analyser et d'interpréter, proprement dit, les résultats qui en découlent. Ce chapitre sera également l'occasion de s'interroger sur la validation de nos propositions de recherche formulées à partir du cadre théorique mobilisé dans cette recherche. C'est ainsi que les résultats seront interprétés et discutés.

Tout d'abord, nous allons commencer par la présentation des démarches statistiques retenues ainsi que leurs conditions d'application et d'interprétation. Le deuxième point de ce chapitre se propose d'exposer et de commenter les résultats de cette recherche. Enfin, le troisième point fera l'objet d'un débat centré sur la discussion proprement dite des résultats de la recherche.

1. Présentation des démarches préalables à l'analyse des données : conditions d'application et d'interprétation

Afin d'anticiper l'existence d'une éventuelle relation significative entre deux variables, il convient d'apprécier, dans un premier temps, les coefficients de corrélation de Pearson (r). Dans un deuxième temps, des analyses factorielles basées sur des Analyses en Composantes Principales (ACP) sur l'ensemble des variables retenues de la base MINEFI seront mobilisées. Ces ACP consistent à réduire, en un nombre réduit de facteurs, l'information issue d'un ensemble de variables. Dans un troisième point, seront abordées les conditions de mise en œuvre et d'interprétation d'une analyse des données par la méthode de la régression linéaire simple. Cette méthode permet d'expliquer une variable (dépendante) par une autre variable (indépendante).

1.1. L'association entre deux variables : analyse de la corrélation par le coefficient de Pearson (r)

La corrélation est l'estimation de la relation linéaire qui pourrait exister entre deux variables continues. Le coefficient de corrélation constitue le degré de l'association présumée entre ces deux variables. Contrairement à la régression linéaire, le test de corrélation ne nécessite pas la spécification d'une variable dépendante (expliquée) et d'une

variable indépendante (explicative). Le but de la corrélation est d'étudier l'existence (ou non) de relation significative entre variables sans chercher le sens de causalité s'il y a lieu.

Interprétation du coefficient de corrélation (r)

Le test de corrélation mobilisé est celui de Pearson (Kinnear et Gray, 2005). Le coefficient (r) de Pearson correspond à un chiffre compris entre -1 et 1 inclus.

La première étape consiste à vérifier que le coefficient de corrélation (r) obtenu est significatif ($p < 0.05$) afin de pouvoir interpréter la relation. Autrement, si ce coefficient n'est pas significatif, il n'existe pas de corrélation entre les variables.

Lorsque le coefficient de corrélation (r) est significatif, deux informations peuvent en être extraites :

- Le sens de la relation entre les deux variables (X et Y) : un coefficient de corrélation positif indique que les deux variables évoluent dans le même sens. Si X augmente alors Y augmente également.
- La force de la relation entre les deux variables : plus la valeur absolue du coefficient (r) est élevée (se rapprochant de -1 ou de 1), plus la relation entre les deux variables est forte. Lorsque le coefficient de corrélation se rapproche de 0, il n'existe pas de corrélation entre les variables.

1.2. L'Analyse en Composantes Principales (ACP) : méthodologie et conditions d'application

L'ACP est une analyse factorielle, basée sur une technique d'interdépendance ayant pour objectif principal de définir la structure sous-jacente entre les différentes variables de l'analyse. Il s'agit de résumer l'information se trouvant dans les variables originelles dans un ensemble plus petit de variables (appelées facteurs) tout en minimisant la perte d'informations (Hair *et al.*, 2010).

1.2.1. Les objectifs de l'Analyse en Composantes Principales (ACP)

- A partir d'un ensemble de variables, il est question de comprendre la structure et les associations éventuelles entre les différentes variables.
- Condenser l'information contenue à l'intérieur d'un grand nombre de variables (d'items d'un questionnaire ou d'un test, par exemple) en un ensemble restreint de nouvelles dimensions composites (les composantes principales) tout en assurant une perte minimale d'informations (Hair *et al.*, 2010).

L'application d'une analyse factorielle (ACP) nécessite la vérification d'un ensemble de postulats préalables. Les données doivent être factorisables. Cette condition est remplie lorsqu'il y a un minimum de corrélations entre les variables objets de l'analyse. En effet, il faut s'assurer que les variables sont suffisamment inter-corrélées afin de produire des facteurs représentatifs (Hair *et al.*, 2010).

Selon Kinnear et Gray (2005), les variables doivent avoir des coefficients de corrélation supérieurs à 0,3. Celles n'ayant pas de corrélation substantielle avec les autres variables seront retirées. Le logiciel SPSS[®] propose de vérifier cette condition de corrélation entre les variables moyennant le test de sphéricité de Bartlett et l'indice KMO (kaiser-Meyer-Olkin).

- Le test de sphéricité de Bartlett représente une mesure statistique permettant de voir si la matrice de corrélation des variables est différente de la matrice identité (avec toutes les corrélations égales à zéro c'est-à-dire des variables parfaitement indépendantes). Afin d'assurer l'hypothèse de la factorisation des données, il faut que le test soit significatif ($p < 0.05$) (p étant la probabilité de l'hypothèse nulle selon laquelle toutes les corrélations sont égales à zéro). Nous pouvons ainsi considérer que la matrice est différente de la matrice identité et qu'il existe suffisamment de corrélation entre les variables pour pouvoir procéder à leur factorisation (Hair *et al.*, 2010, p. 105).
- L'indice KMO (kaiser-Meyer-Olkin), connu également sous l'appellation « *Measure of Sampling Adequacy* » (MSA), donne un aperçu général sur la qualité des corrélations entre les variables de la matrice. Il indique la cohérence générale

des variables retenues pour définir un concept. C'est un indice compris entre 0 et 1, il est interprété, selon Hair *et al.* (2010), comme suit :

- KMO excellent si sa valeur atteint 0,80 et plus.
- KMO bon si sa valeur atteint 0,70 et plus.
- KMO médiocre si sa valeur atteint 0,60 et plus.
- KMO misérable si sa valeur atteint 0,50 et plus.
- KMO inacceptable si sa valeur est inférieure à 0,50.

1.2.2. L'extraction des facteurs de l'ACP

Le choix du nombre de facteurs à extraire ou à retenir s'effectue selon un arbitrage entre trois critères couramment utilisés :

- Le critère de Kaiser-Guttman (ou la règle des valeurs propres) stipule que seules les composantes (facteurs) ayant une valeur propre supérieure à 1 sont retenues. Une valeur propre représente la quantité d'informations contenue dans un facteur, c'est la part de la variance totale expliquée par ce facteur. Un facteur ayant une valeur propre inférieure à 1 contient moins d'informations qu'une variable, le facteur est alors non significatif.
- Le test de Cattell (*Scree test*), appelé également le test du coude, s'effectue en traçant une courbe mettant en relation, d'un côté, les valeurs propres, de l'autre côté, le nombre de facteurs dans l'ordre de leur extraction. La courbe ainsi obtenue sert à évaluer le point d'inflexion, c'est-à-dire, le point de « rupture du coude » à partir duquel elle prend une forme d'une droite horizontale. Seuls les facteurs se situant avant le point d'inflexion seront retenus (Hair *et al.*, 2010).
- Le critère du pourcentage de la variance expliquée consiste à apprécier les pourcentages cumulés de la variance extraite par les facteurs. L'objectif est d'avoir des facteurs qui expliquent une quantité significative de variance totale. Il est conseillé d'arrêter l'extraction lorsque 60 % de la variance expliquée est extraite (Hair *et al.*, 2010).

1.2.3. Interprétation de la structure factorielle obtenue

Tout d'abord, il faut commencer par l'examen de la matrice des composantes sans rotation. Cette matrice contient les corrélations entre chaque variable avec chaque facteur extrait. Ces corrélations indiquent le degré de contribution des variables dans la construction des facteurs. Plus cette corrélation est élevée plus la variable en question joue un rôle essentiel dans le facteur.

Cependant, il n'est pas toujours aisé de procéder à la lecture de cette première matrice. Ainsi, une rotation est souvent nécessaire afin d'améliorer la qualité d'interprétation des résultats. Deux types de rotations peuvent être envisagés, soit une rotation orthogonale soit une rotation oblique.

La rotation orthogonale est celle qui est largement utilisée. Moyennant cette rotation, les facteurs sont extraits de telle sorte qu'ils soient maintenus à 90 degrés. Chaque facteur est indépendant de tous les autres. La corrélation entre les facteurs est nulle.

La méthode de rotation oblique, contrairement à la rotation orthogonale, permet la corrélation entre les facteurs. Cette méthode est mieux adaptée si l'objectif est d'obtenir des facteurs théoriquement significatifs, puisqu'en réalité, peu de construits sont non corrélés (Hair *et al.*, 2010).

« En général, si le chercheur ne sait pas comment les facteurs sont reliés entre eux, il n'y a aucune raison de supposer qu'ils sont complètement indépendants » (Preacher et MacCallum, 2003, p. 15).

Dans ce travail de recherche, nous avons retenu la méthode de rotation oblique pour les raisons citées plus haut. A l'issue de cette rotation, deux matrices sont obtenues : la matrice des types et la matrice de structure.

L'examen de ces matrices permet d'analyser la contribution de chaque variable sur les axes factoriels ainsi obtenus. Dans cette étape il s'agit d'éliminer des variables si :

- Le poids (contribution) de la variable sature de façon importante sur plusieurs facteurs (un poids factoriel supérieur à 0,3 sur plusieurs axes). Cependant, ces seuils peuvent varier selon la taille de l'échantillon (Hair *et al.*, 2010).

- La qualité de représentation de la variable (les communalités) est jugée insuffisante. En effet, si l'on considère qu'au moins la moitié de la variance de chaque variable devrait être prise en compte, les variables ayant des communalités inférieures à 0,5 sur leurs axes principaux sont considérées comme n'ayant pas un niveau explicatif satisfaisant (Hair *et al.* 2010).

1.3. Les protocoles de mise en œuvre d'une analyse par régression linéaire simple

L'analyse de la régression linéaire est une technique statistique utilisée dans l'analyse de la relation entre une variable dépendante et une ou plusieurs variables indépendantes. L'objectif de l'analyse de régression est de prédire la variable dépendante partant de la connaissance d'une ou de plusieurs variables indépendantes. Lorsque l'on est en présence d'une seule variable indépendante (explicative), la technique statistique est appelée régression simple. Lorsque l'analyse implique deux ou plusieurs variables indépendantes, on parle de régression multiple (Hair *et al.*, 2010).

L'analyse de données avec des régressions linéaires obéit à certaines conditions relatives aux données ainsi qu'au modèle à estimer. Ces conditions d'application de l'analyse de régression linéaire ainsi que son interprétation seront présentées dans les points qui suivent :

- La taille de l'échantillon peut à la fois affecter la validité statistique de la régression et la possibilité de généralisation des résultats qui en découlent. Pour les échantillons de moins de 30 observations, une régression linéaire simple est préconisée afin d'assurer la pertinence de l'estimation (Hair *et al.*, 2010). D'un autre côté, pour la généralisation des résultats de la régression linéaire, ces mêmes auteurs recommandent la règle générale selon laquelle le ratio observations/variables indépendantes ne doit pas être plus bas que 5 observations par variable explicative. Cependant, le niveau recommandé est entre 15 et 20 observations par variable indépendante (explicative).
- La vérification de la linéarité de la relation entre la variable dépendante et la (ou les) variable (s) indépendante (s) est essentielle dans la régression linéaire. La linéarité représente le degré auquel le changement dans la variable dépendante est

associé à la variable indépendante. Le concept de corrélation est basé sur une relation linéaire ce qui fait de la linéarité une question cruciale dans l'analyse de régression (Hair *et al.*, 2010). L'examen visuel du diagramme de dispersion doit présenter un nuage de points ayant la forme d'une ligne droite.

- La constance de la variance des termes d'erreur (la condition d'homoscédasticité) doit être vérifiée. Cette condition peut être vérifiée par l'examen du graphique des résidus. Il existe également des tests statistiques qui vérifient cette condition. L'hypothèse d'homoscédasticité est confirmée si les résidus sont dispersés aléatoirement (en fonction des valeurs prédites) et qu'ils ne forment aucune tendance particulière.
- L'indépendance entre les termes d'erreur doit être également vérifiée (absence d'autocorrélation des résidus). Ceci est possible par l'examen du graphique des résidus (qui a servi pour vérifier l'hypothèse d'homoscédasticité) ou bien par le test de Durbin-Watson dont la valeur doit être comprise entre 1,50 et 2,50 (Kinnear et Gray, 2005).
- La normalité de la distribution des termes d'erreur est une autre condition à vérifier. Le contrôle visuel de l'histogramme des résidus standardisés se rapprochant de la distribution normale peut être suffisant pour assumer l'hypothèse de la normalité de la distribution des termes d'erreur (Hair *et al.*, 2010).

Dans ce qui suit, nous allons présenter les résultats relatifs à notre exploitation de la base de données du MINEFI « Profils Institutionnels ». Le logiciel SPSS[®] version 19.0 a été utilisé afin d'analyser les données de cette recherche.

2. Présentation et interprétation des résultats : exploitation de la base du MINEFI pour les années 2001 et 2009

Après avoir présenté les procédures statistiques que nous retenons pour l'analyse des données, le présent paragraphe sera consacré à l'analyse et à l'interprétation des résultats obtenus. Le premier point concerne l'appréciation de la relation entre les institutions de gouvernance publique et celles de la gouvernance privée par la méthode de la corrélation de Pearson. Dans un deuxième point, seront présentés les résultats issus des ACP

effectuées sur les données relatives à l'année 2001 et celles de 2009 afin de déterminer les structures sous-jacentes des SNG des pays de notre échantillon. Le troisième et dernier point consiste à présenter les résultats de la régression linéaire simple mettant en relation, d'une part, les spécificités des systèmes de gouvernance (SNG) comme variable explicative et, d'autre part, les niveaux de développement des pays (PIB par habitant) comme variable expliquée.

2.1. La convergence des pratiques de gouvernance publique et gouvernance privée

La relation entre les pratiques de gouvernance publique et celles de la gouvernance privée a fait l'objet du deuxième chapitre de notre travail de recherche. Suite à notre revue de la littérature, il nous semble que, dans un pays ou une région donnés, les pratiques de gouvernance publique et de gouvernance privée convergent vers une même « façon de faire ». Nous nous proposons dans ce qui suit de vérifier, sur le plan empirique, s'il existe une interdépendance entre les pratiques de gouvernance publique et les pratiques de gouvernance privée, on parlera alors de Systèmes Nationaux de Gouvernance (SNG) dans un pays donné.

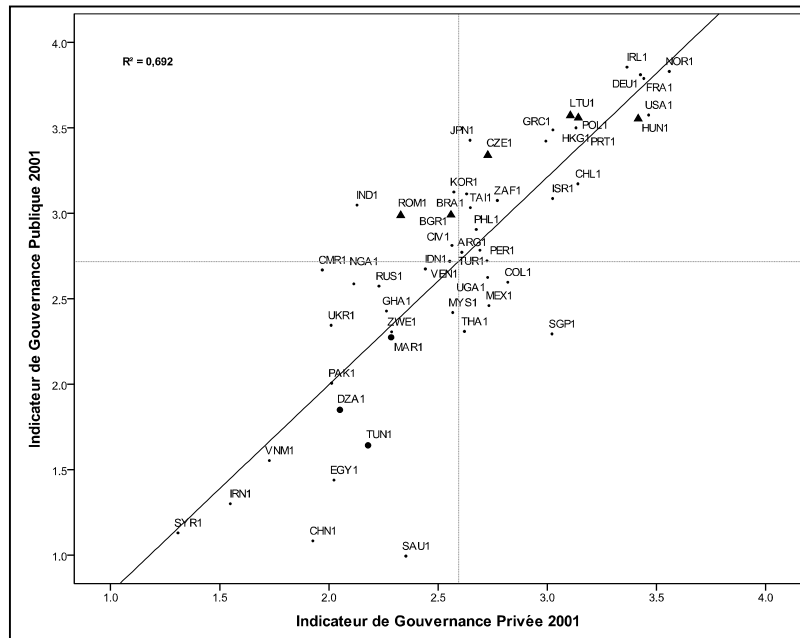
Pour ce faire, nous mobilisons la technique de corrélation de Pearson (r) qui, rappelons-le, permet de vérifier s'il existe une corrélation entre deux variables, sans chercher à connaître, comme dans le cadre d'une régression linéaire, qui des deux variables influence l'autre.

Avant de procéder à cette analyse de la corrélation entre les institutions de gouvernance publique et les institutions de gouvernance privée, l'examen visuel du nuage de points peut nous renseigner sur l'éventualité de l'existence d'une relation.

Dans le diagramme de dispersion (**figures 15 et 16**), le nuage de points (présentant une allure de droite) indique qu'une relation linéaire positive semble exister entre les pratiques en termes de gouvernance publique et celles de la gouvernance privée au sein des pays de notre échantillon, et ce aussi bien pour les données de l'année 2001 (**figure 15**) que celles de l'année 2009 (**figure 16**). En rajoutant un ajustement linéaire à chacun des nuages de points, nous obtenons un **R^2 linéaire = 0,692** pour les données de 2001 et **R^2 linéaire = 0,639** pour les données de 2009.

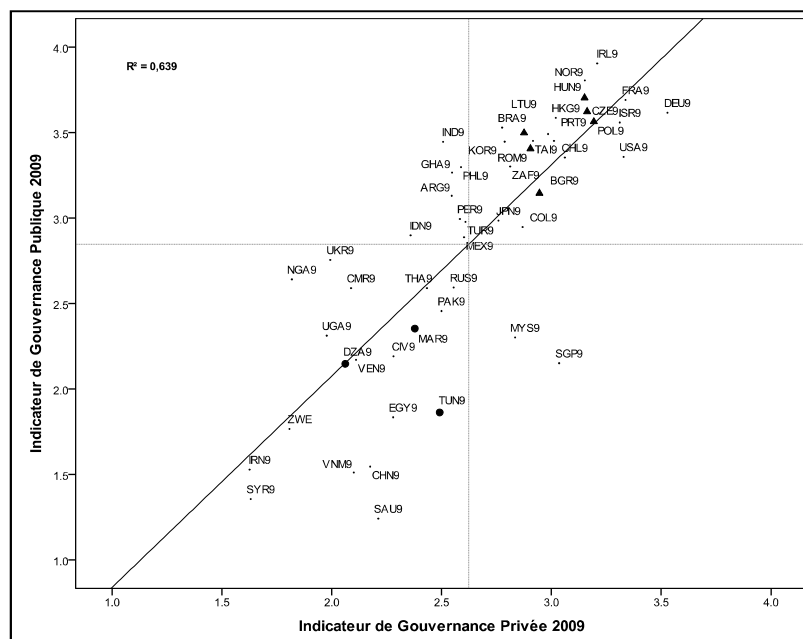
La méthode de corrélation de Pearson (r) va nous permettre de confirmer (ou non) l'existence de cette association entre nos deux variables de gouvernance ainsi que la robustesse statistique du phénomène mesuré.

Figure 15 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance publique / gouvernance privée) - (2001)



Source : Diagramme établi à partir de la base « Profils Institutionnels » (2001)

Figure 16 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance publique / gouvernance privée) - (2009)



Source : Diagramme établi à partir de la base « Profils Institutionnels » (2009)

Les **tableaux 13 et 14**, ci-dessous, nous montrent une corrélation positive et significative entre le niveau de gouvernance publique et le niveau de la gouvernance privée et ce aussi bien pour l'enquête du MINEFI de 2001 que pour celle de 2009. Ce qui nous permet de rejeter l'hypothèse nulle selon laquelle il n'existerait pas de relation entre ces deux variables et d'affirmer que cette association est significative.

Tableau 13 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance publique et indicateurs de gouvernance privée (2001, 51 pays)

		IG publique 2001	IG privée 2001
IG publique 2001	Corrélation de Pearson	1	.832^{***}
	Sig. (bilatérale)		.000
	N	51	51
IG privée 2001	Corrélation de Pearson	.832^{***}	1
	Sig. (bilatérale)	.000	
	N	51	51

*** La corrélation est significative au niveau 1 %

Tableau 14 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance publique et indicateurs de gouvernance privée (2009, 51 pays)

		IG publique 2009	IG privée 2009
IG publique 2009	Corrélation de Pearson	1	.799^{***}
	Sig. (bilatérale)		.000
	N	51	51
IG privée 2009	Corrélation de Pearson	.799^{***}	1
	Sig. (bilatérale)	.000	
	N	51	51

*** La corrélation est significative au niveau 1 %

Ainsi, pour un même pays, plus le niveau de gouvernance publique est élevé, en termes de qualité des institutions, plus celui de la gouvernance privée augmente et *vice versa*.

Le coefficient de corrélation de Pearson est de $r = 0.832$ pour l'enquête de 2001 et de $r = 0.799$ pour l'enquête de 2009. La corrélation est, dans les deux cas, significative ($p < 0,01$ %). Ce qui nous permet d'affirmer que la relation entre les deux variables objets de la corrélation est très forte et significative et ce aussi bien pour les données de 2001 que pour celles de 2009.

Ainsi, pour les pays de notre échantillon, nous trouvons qu'il existe une corrélation positive et significative entre les institutions de gouvernance publique, d'un côté, et les institutions de gouvernance privée, d'un autre côté.

Dans ce qui suit, nous allons réitérer cette démarche empirique dans le but d'étudier la corrélation entre les institutions de gouvernance publique et privée, d'un côté, et le niveau de développement des pays, d'un autre côté, et ce pour 2001 et 2009. Ceci va nous permettre de voir si les pays considérés comme étant développés ont les plus hauts niveaux de gouvernance, comme il est largement admis dans la littérature.

2.2. La relation entre les institutions de gouvernance publique et privée et le niveau de développement

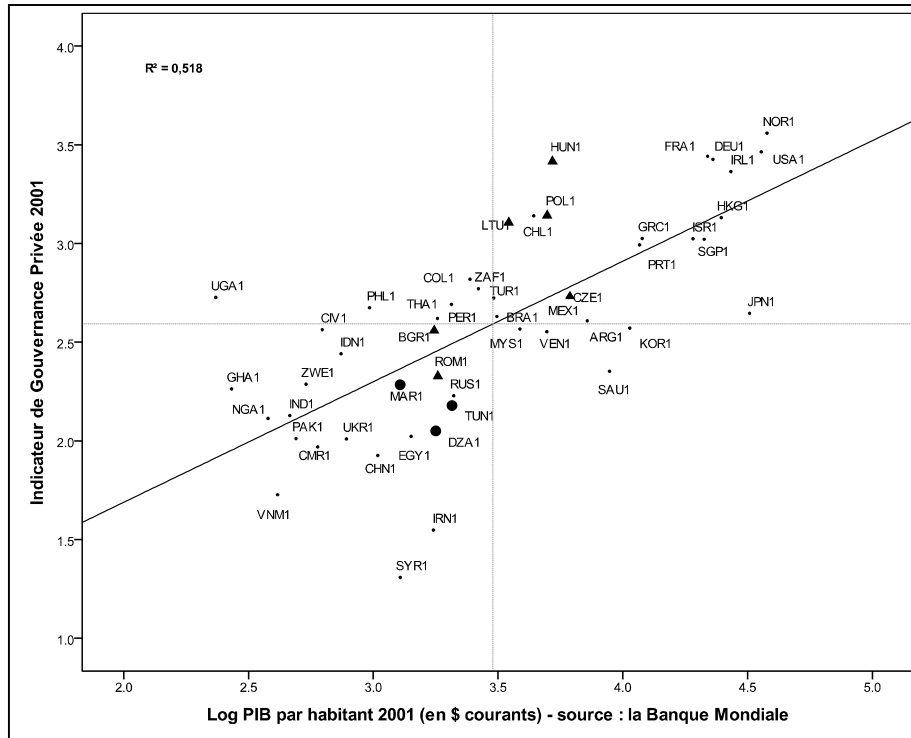
Toujours en utilisant la corrélation de Pearson (r), nous essayerons d'étudier la corrélation entre les niveaux des indicateurs de gouvernance (publique et privée) et les niveaux de développement des pays de notre échantillon.

2.2.1. La relation entre institutions de gouvernance privée et niveau du PIB par habitant

Les **figures 17 et 18**, qui suivent, représentent les diagrammes de dispersion (les nuages de points) mettant en relation, d'un côté, le niveau de développement des pays et, d'un autre côté, leurs indicateurs de gouvernance privée, et ce respectivement pour l'enquête de 2001 et celle de 2009.

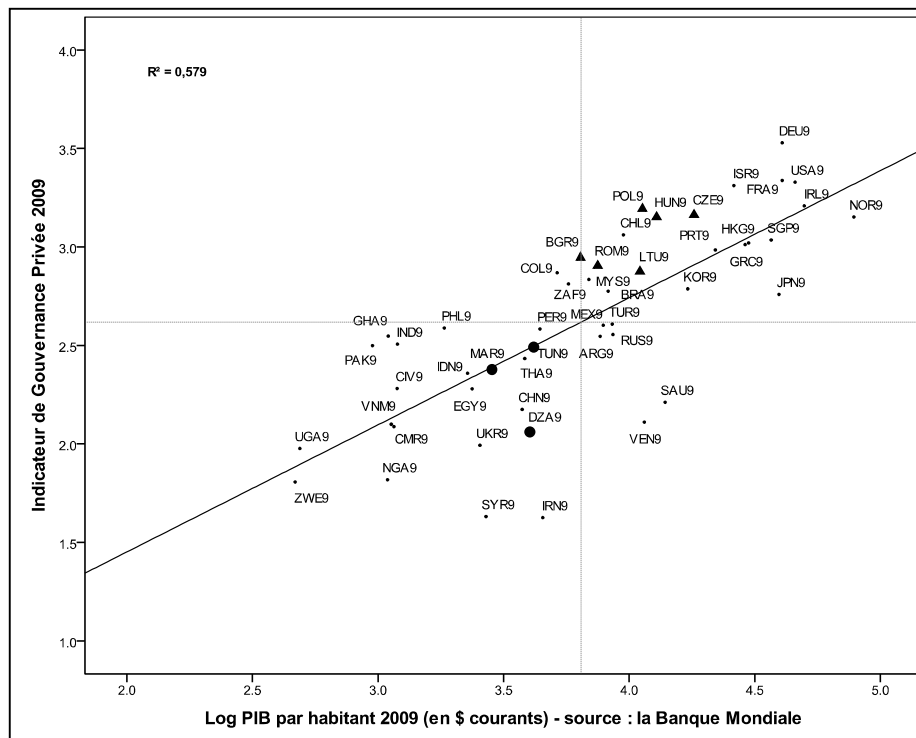
Aussi bien pour les données de 2001 que de celles de 2009, il semble le niveau de la gouvernance privée et le niveau de développement des pays, mesuré par le PIB par habitant, vont de pair. Les deux nuages de points ainsi formés ont une allure de droite avec une pente positive. En rajoutant un ajustement linéaire à ces nuages de points, nous obtenons un **R^2 linéaire = 0,518** pour 2001 et un **R^2 linéaire = 0,579** pour 2009, indiquant un degré élevé de dépendance linéaire entre les deux variables.

Figure 17 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance privée / Log du PIB par habitant) - (2001)



Source : Diagramme établi à partir de la base « Profils Institutionnels » (2001)

Figure 18 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance privée / Log du PIB par habitant) - (2009)



Source : Diagramme établi à partir de la base « Profils Institutionnels » (2009)

La corrélation (r) entre le niveau de développement et les indicateurs de gouvernance privée est positive et statistiquement significative avec un niveau assez élevé. Comme le montrent les **tableaux 15 et 16** suivants, $r = 0,719$ pour les données de 2001 et $r = 0,761$ pour celles de 2009.

Tableau 15 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance privée et log du PIB par habitant (2001, 51 pays)

		Log PIB/h 2001	IG privée 2001
Log PIB/h 2001	Corrélation de Pearson	1	.719***
	Sig. (bilatérale)		.000
	N	50	50
IG privée 2001	Corrélation de Pearson	.719***	1
	Sig. (bilatérale)	.000	
	N	50	51

*** La corrélation est significative au niveau 1 %

Tableau 16 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance privée et log du PIB par habitant (2009, 51 pays)

		Log PIB/h 2009	IG privée 2009
Log PIB/h 2009	Corrélation de Pearson	1	.761***
	Sig. (bilatérale)		.000
	N	50	50
IG privée 2009	Corrélation de Pearson	.761***	1
	Sig. (bilatérale)	.000	
	N	50	51

*** La corrélation est significative au niveau 1 %

Selon les deux **figures 17 et 18**, ci-dessus, la majorité des pays sont ou bien dans le cadran nord-est (niveau élevé de gouvernance privée et niveau élevé de développement), ou dans le cadran sud-ouest (niveau faible de gouvernance privée et niveau faible de développement). Très peu de pays s'éloignent de ces deux groupes. Ce qui nous conforte dans l'idée que le niveau de développement et le niveau de gouvernance sont associés. Sans surprise, les pays du Maghreb, objets de notre étude, se trouvent parmi ceux ayant de faibles niveaux de gouvernance privée associés à de faibles niveaux de PIB par habitant. Leur situation ne semble pas s'améliorer entre 2001 et 2009, alors qu'en les comparant

avec les PECO¹, et notamment avec la Roumanie et la Bulgarie, qui étaient assez proches des pays du Maghreb en 2001, ces deux pays ont « rejoint » les pays développés en termes de niveau du PIB par habitant mais également en termes de niveau de gouvernance d'entreprise.

2.2.2. La relation entre institutions de gouvernance publique et niveau du PIB par habitant

La même démarche empirique a été reprise pour étudier la relation entre institutions de gouvernance publique et niveau de développement. Les diagrammes de dispersion qui suivent (**figures 19 et 20**) représentent les nuages de points mettant en relation le niveau des indicateurs de gouvernance publique avec le niveau du PIB par habitant, respectivement pour 2001 et 2009.

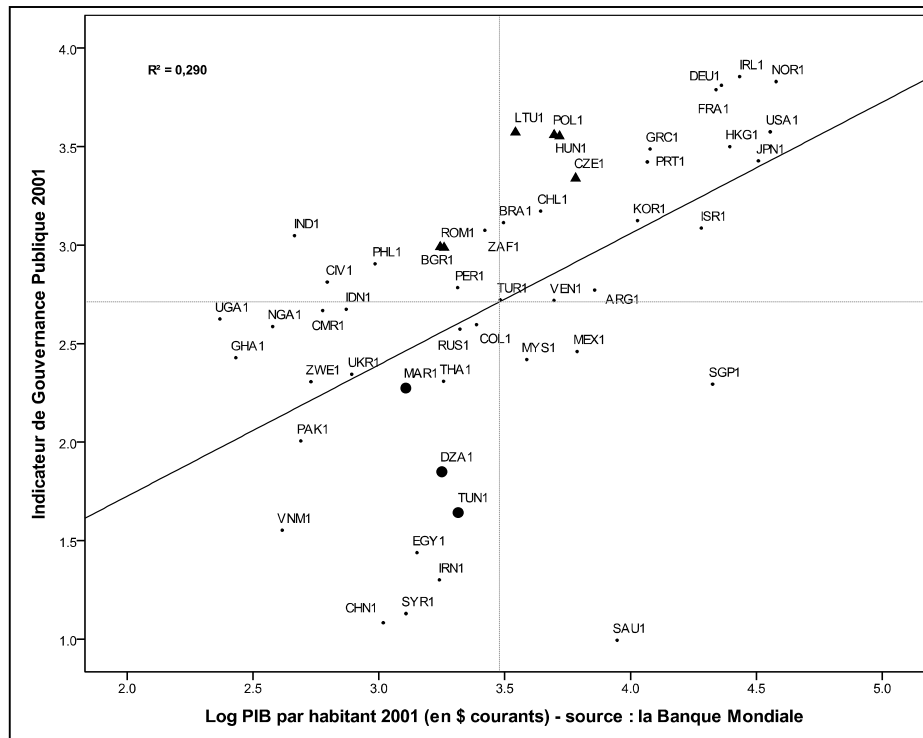
Encore dans ce cas, les nuages de points semblent avoir une allure de droite, elle est certes moins marquée que pour le cas des institutions de gouvernance privée, cependant, en rajoutant un ajustement linéaire aux deux nuages de points (enquêtes 2001 et 2009), nous obtenons un **R² linéaire = 0,290** pour les données de 2001 et un **R² linéaire = 0,274** pour les données de 2009.

D'après ces deux **figures 19 et 20**, les pays dits « développés » se retrouvent, pour la majorité, dans le cadran nord-est (niveaux élevés de gouvernance publique et de PIB par habitant). Les pays les moins développés se retrouvent, en grande partie, dans le cadran sud-ouest (niveaux faibles de gouvernance publique et de PIB par habitant).

Un des constats les plus importants est que l'écart entre les pays du Maghreb et les PECO est plus perceptible lorsqu'il s'agit de niveaux de gouvernance publique que de ceux de la gouvernance privée. Cet écart était bien visible en 2001 mais se creuse et se confirme pour les données de 2009. En effet, les pays du Maghreb font quasiment du « sur-place » en termes de niveaux de gouvernance publique alors que les PECO rejoignent les pays développés en 2009 et font partie, pour certains, des mieux situés.

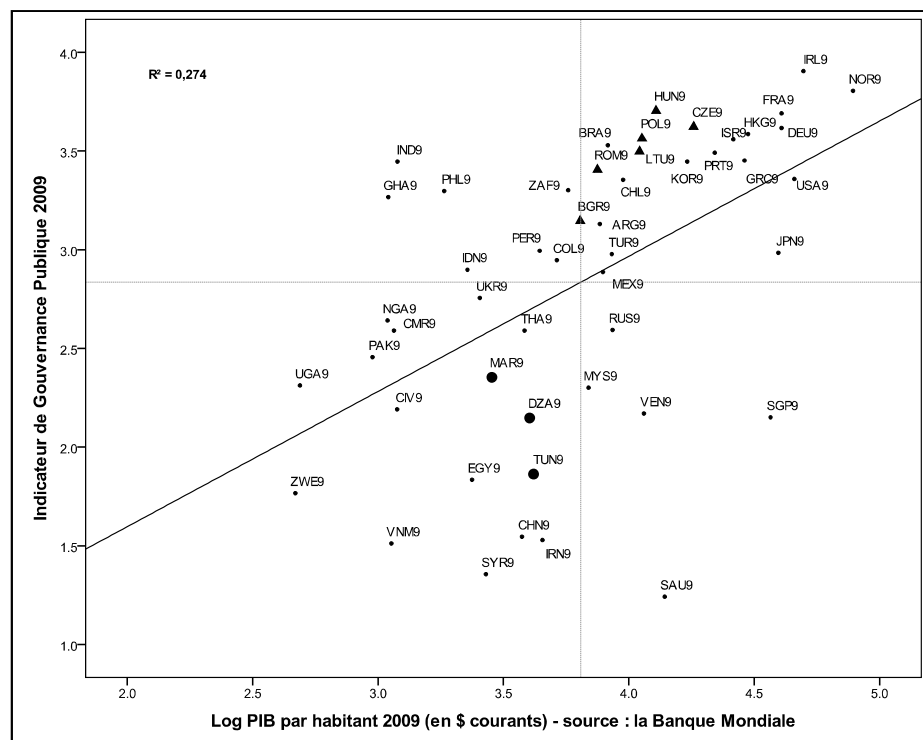
¹ PECO : Bulgarie, Roumanie, Hongrie, Lituanie, Pologne et République tchèque.

Figure 19 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance publique / Log du PIB par habitant) - (2001)



Source : Diagramme établi à partir de la base « Profils Institutionnels » (2001)

Figure 20 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance publique / Log du PIB par habitant) - (2009)



Source : Diagramme établi à partir de la base « Profils Institutionnels » (2009)

L'examen de la corrélation de Pearson (r) confirme le résultat de nos deux graphiques. En effet, comme l'indiquent les **tableaux 17 et 18**, qui suivent, il existe une corrélation positive et significative entre les niveaux de la gouvernance publique et les niveaux de développement des pays. Avec $r = 0,539$ pour 2001 et $r = 0,524$ pour 2009.

Tableau 17 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance publique et log du PIB par habitant (2001, 51 pays)

		Log PIB/h 2001	IG publique 2001
Log PIB/h 2001	Corrélation de Pearson	1	.539***
	Sig. (bilatérale)		.000
	N	50	50
IG publique 2001	Corrélation de Pearson	.539***	1
	Sig. (bilatérale)	.000	
	N	50	51

*** La corrélation est significative au niveau 1 %

Tableau 18 : Corrélations entre indicateurs de gouvernance publique et log du PIB par habitant (2009, 51 pays)

		Log PIB/h 2009	IG publique 2009
Log PIB/h 2009	Corrélation de Pearson	1	.524***
	Sig. (bilatérale)		.000
	N	50	50
IG publique 2009	Corrélation de Pearson	.524***	1
	Sig. (bilatérale)	.000	
	N	50	51

*** La corrélation est significative au niveau 1 %

Nos premiers résultats ont ainsi permis de mettre en évidence une corrélation significative entre les institutions de la gouvernance publique et celles de la gouvernance privée, quel que soit le pays, développé ou non, attestant que cette convergence des pratiques et l'interrelation entre institutions publiques et privées ne sont pas à l'origine du sous-développement des pays. De même, nous avons pu démontrer empiriquement qu'une corrélation significative existe entre la qualité des institutions de gouvernance, publique et privée, et le niveau de développement des pays, mesuré par le PIB par habitant.

Afin d'approfondir ces résultats, nous allons procéder à une ACP des variables de gouvernance que nous avons contruites (31 variables). Comme nous l'avons expliqué au

début de ce chapitre, cette méthode va nous permettre de déterminer, au-delà du simple constat d'une corrélation entre les institutions de gouvernance et le niveau de développement des pays, quelles institutions sont les plus pertinentes et qui différencient le plus les pays.

2.3. Les spécificités et les caractéristiques des Systèmes Nationaux de Gouvernance

Dans notre revue de la littérature, nous avons relevé que la différence des niveaux de développement entre les pays pourrait être expliquée par leurs différences en termes d'institutions et particulièrement les institutions de gouvernance.

Sans chercher à déterminer les sens de la relation entre institutions de gouvernance et niveau de développement, nous avons pu néanmoins démontrer une corrélation positive et significative entre, d'un côté, la qualité des institutions de gouvernance publique et privée et, d'un autre côté, le niveau de développement des pays, mesuré par le PIB par habitant. Ces résultats sont valables aussi bien pour l'enquête de 2001 de « Profils Institutionnels » que pour celle de 2009.

Cependant, les systèmes de gouvernance constituent un champ très large et cela ne suffit pas d'affirmer qu'un pays a une « bonne » ou une « mauvaise » gouvernance ou bien de recommander d'améliorer la gouvernance sans examiner ses composantes. A partir de notre analyse théorique, deux types de systèmes de gouvernance semblent différencier les pays : d'un côté, les systèmes basés sur les règles formelles et les relations impersonnelles, de l'autre côté, les systèmes plutôt orientés vers les relations informelles et interpersonnelles.

Dans ce qui suit, nous essayerons d'approfondir cette analyse afin de trouver quelles institutions de gouvernance spécifiques sont réellement concernées lorsqu'il s'agit de déterminer les moteurs de croissance et de développement dans un pays donné.

Notre recours à l'Analyse en Composantes Principales (ACP) est justifié par le fait que cette technique permet, à partir d'un ensemble de variables, de déterminer quelles sont celles qui décrivent le mieux les différences entre les unités étudiées, en l'occurrence dans notre étude, les pays.

Les résultats de notre ACP sur 31 variables d'institutions de gouvernance publique et privée, portant sur 51 pays pour l'enquête 2001 de la base de données « Profils Institutionnels » du MINEFI, sont consignés dans le **tableau 19**, ci-dessous.

Les résultats de l'ACP, se rapportant aux données de 2001, mettent en évidence une structure à deux dimensions qui expliquent **76,5 %** de la variance totale. Les deux composantes ainsi obtenues à partir de notre analyse factorielle ont des valeurs propres > 1 . De même, le test de Cattell conforte notre résultat, en effet, le graphique de l'**annexe 4** fait ressortir deux facteurs pertinents situés avant la « cassure » de la courbe. La qualité de représentation des variables qui composent les deux axes factoriels est satisfaisante allant de 0,560 à 0,864.

Le premier axe factoriel représente 64,11 % de la variance totale. Il est composé principalement, comme le montre le **tableau 19**, des variables A601 (sécurité des contrats entre acteurs privés), R0035 (sécurité des transactions sur le marché des biens et services), A305 (fonctionnement de la justice), A600 (sécurité des droits de propriété), A602 (efficacité de la justice en matière commerciale), R0037 (sécurité des transactions dans le système financier). L'examen de ce groupe de variables montre qu'il s'agit des institutions se rattachant au niveau de sécurité des contrats et des transactions et au fonctionnement des institutions de justice, ce qui nous permet définir le premier axe comme étant celui représentant le niveau de formalisation des règles.

Le deuxième axe factoriel représente 12,39 % de la variance totale. Les variables composant cet axe se rapportent principalement aux différentes libertés dont jouissent les citoyens. Nous retrouvons sur cet axe principalement la variable A800 (circulation des personnes, de l'information), A104 (liberté des médias), R0017 (libertés syndicales) et R0015 (libertés civiles).

Tableau 19 : ACP sur les variables institutionnelles de gouvernance (enquête 2001)

Variables de gouvernance		QR*	Composante	
			Axe 1	Axe 2
A601	Sécurité des contrats entre acteurs privés	,852	,962	-,076
R0035	Sécurité des transactions sur le marché des B et S non financiers	,766	,928	-,105
A305	Fonctionnement de la justice	,853	,910	,023
A600	Sécurité des droits de propriété	,738	,910	-,101
A602	Efficacité de la justice en matière commerciale	,819	,909	-,008
R0037	Sécurité des transactions dans le système financier	,763	,849	,043
R0036	Protection de la propriété intellectuelle	,776	,838	,074
R0058	Mobilité sociale	,560	,770	-,041
R0045	Régulation du système financier	,676	,751	,120
A300	Transparence de l'action publique dans le champ économique	,804	,685	,315
R0042	Fonctionnement concurrentiel du marché des B et S non financiers	,614	,684	,161
A800	Circulation des personnes, de l'information...	,845	-,074	,957
A104	Concentration des media / liberté des média	,837	-,052	,942
R0017	Libertés syndicales	,864	-,004	,932
R0015	Droits politiques et Libertés civiles	,811	,367	,647
R0027	Liberté de fonctionnement du système bancaire	,662	,301	,610
Valeur propre		-	10,473	1,927
% de la variance expliquée par facteur		-	64,114 %	12,389 %
% de la variance globale expliquée		-	76,503 %	
KMO		,882		
Test de sphéricité de Bartlett		Khi-deux	859,925	
		Degrés de liberté	120	
		Signification	,000	
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.				
Méthode de rotation : Oblimin avec normalisation de Kaiser.				
*QR : qualité de représentation.				

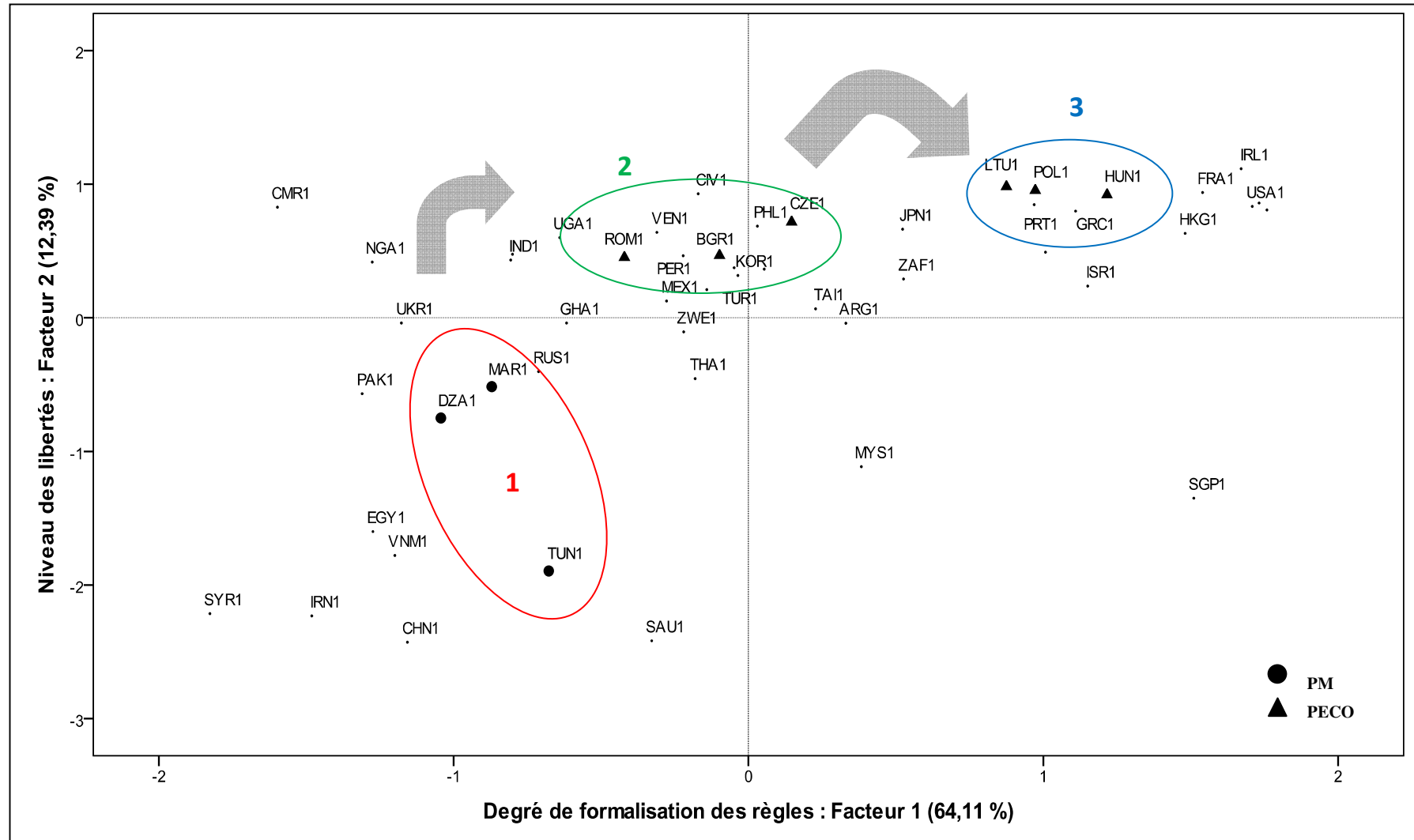
La projection des 51 pays objets de notre étude sur le premier plan factoriel formé par l'axe 1 (degré de formalisation des règles) et l'axe 2 (niveau des libertés) issus de l'ACP est illustrée dans la **figure 21**, qui suit. L'axe horizontal reflète le degré de « personnalisation *versus* institutionnalisation » dans le fonctionnement des institutions de gouvernance et oppose ainsi les SNG basés sur les règles interpersonnelles aux SNG basés sur les relations impersonnelles et formelles respectueuses des règles de droit. Le second axe (vertical) distingue des systèmes de gouvernance assurant les libertés individuelles par rapport à ceux qui la limitent.

Dans le quadrant sud-ouest, où nous retrouvons tous les Pays Arabes Méditerranéens (PAM), y compris les pays du Maghreb (PM) (forme n°1), nous observons les caractéristiques d'un SNG qui s'appuie sur des relations interpersonnelles où les mécanismes de contrôle sont faibles ou quasi-inexistants. Dans le quadrant nord-est, nous retrouvons les pays dits « développés », y compris des pays qui étaient, il y a quelques années, considérés comme étant en développement, comme la Lituanie, la Pologne ou encore la Hongrie (forme n°3) et ayant des caractéristiques proches de celles des pays du Maghreb. Dans ce cadran nord-est, nous relevons les caractéristiques d'un système de gouvernance qui repose sur le respect du droit et sur des institutions modernes.

Un SNG hybride apparaît (forme n°2) propre à la Roumanie, à la Bulgarie et à la République tchèque. Ces SNG se caractérisent par des niveaux des libertés assez élevés, comparables à ceux des pays du cadran nord-est (les pays développés). Ces libertés s'inscrivent dans un contexte marqué encore par de fortes solidarités traditionnelles et des relations qui n'ont pas totalement perdu de leur caractère interpersonnel et informel.

Dans la **figure 21**, nous voyons que se dessine une évolution des SNG vers une plus grande formalisation des règles. C'est le sens des flèches dans lesquelles se retrouvent les formes n°1, 2 et 3. Ce mouvement de rotation caractériserait l'évolution des SNG des pays en développement. Nous assisterions ainsi à une transformation du système de gouvernance de ces pays. Cette évolution s'effectuerait sous les pressions, interne, en faveur de davantage de libertés et, externe, en faveur d'une plus grande intégration au sein de la communauté internationale. Elle s'accompagnerait d'un abandon d'une culture de gouvernance fondée sur des relations interpersonnelles et l'instauration progressive de systèmes de gouvernance reposant sur un ensemble de règles formelles, impersonnelles et explicites.

Figure 21 : Analyse multidimensionnelle des variables de gouvernance : base MINEFI 2001



Source : Figure établie à partir de la base « Profils Institutionnels » (2001)

L'actualisation de la base de données « Profils Institutionnels » en 2009 nous permet de suivre, sur une période certes courte (2001-2009) mais néanmoins riche d'enseignements, la transformation progressive des institutions de gouvernance des pays du Maghreb par rapport aux PECO. Ce qui va nous permettre de vérifier si les SNG maghrébins convergent (ou non) des relations informelles vers davantage de règles impersonnelles, comme nous l'avons formulé dans notre analyse théorique.

Le **tableau 20** résume les résultats de notre ACP sur les 31 variables de gouvernance des 51 pays de l'enquête de 2009. Nous observons que les différentes hypothèses relatives à la factorisation des données sont satisfaites : le test de sphéricité de Bartlett est significatif ($p = 0,000 < 0,001$) et l'indice KMO = 0,911 est jugé comme « excellent ».

Il ressort ainsi de cette deuxième analyse factorielle (ACP 2009) une structure des composantes (facteurs) en deux dimensions, semblable à celle de 2001 et expliquant **77,5 %** de la variance totale. De même, le « test du coude » fait ressortir deux facteurs à retenir, comme le montre le graphique de l'**annexe 5**. La qualité de représentation des variables composant les deux axes factoriels est satisfaisante et allant de 0,508 à 8,64.

Le premier axe factoriel représente 65,46 % de la variance totale, le deuxième axe factoriel représente 12,05 %. Nous retrouvons, comme pour l'enquête 2001, les mêmes variables qui constituent aussi bien le premier axe que le second. Nous confirmons ainsi le niveau de formalisation des règles et de respect des lois comme étant le principal facteur de distinction entre les systèmes de gouvernance des pays avec, d'un côté, les pays dont les SNG sont plutôt de type informel et interpersonnel et, de l'autre côté, les pays plus respectueux des règles et de l'Etat de droit.

Le deuxième facteur qui ressort pour l'analyse de 2009 est celui relatif au degré des libertés civiles, syndicales et politiques accordées aux citoyens. Nous retrouvons, d'un côté, les pays offrant une liberté relativement élevée aux citoyens et, de l'autre côté, les pays où les individus sont privés des libertés les plus basiques.

Tableau 20 : ACP sur les variables institutionnelles de gouvernance (enquête 2009)

Variables de gouvernance		QR*	Composante	
			Axe 1	Axe 2
A600	Sécurité des droits de propriété	,864	,988	-,113
A601	Sécurité des contrats entre acteurs privés	,762	,969	-,203
R0035	Sécurité des transactions sur le marché des B&S non financiers	,848	,929	-,015
A602	Efficacité de la justice en matière commerciale	,821	,914	-,014
R0058	Mobilité sociale	,791	,875	,027
R0042	Fonctionnement concurrentiel du marché des B et S non financiers	,736	,870	-,021
R0036	Protection de la propriété intellectuelle	,775	,819	,103
A305	Fonctionnement de la justice	,834	,809	,168
R0037	Sécurité des transactions dans le système financier	,810	,674	,329
R0045	Régulation du système financier	,508	,611	,160
A300	Transparence de l'action publique dans le champ économique	,730	,605	,354
A800	Circulation des personnes, de l'information...	,849	-,051	,949
A104	Concentration des media / liberté des média	,850	-,042	,944
R0017	Libertés syndicales	,845	,058	,886
R0027	Liberté de fonctionnement du système bancaire	,533	,060	,695
R0015	Droits politiques et Libertés civiles	,844	,432	,606
Valeur propre		-	10,473	1,927
% de la variance expliquée par facteur		-	65,456 %	12,045 %
% de la variance globale expliquée		-	77,502 %	
KMO		0,911		
Test de sphéricité de Bartlett		Khi-deux	880,363	
		Degrés de liberté	120	
		Signification	0,000	
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.				
Méthode de rotation : Oblimin avec normalisation de Kaiser.				
*QR : qualité de représentation.				

Avec la **figure 22**, ci-dessous, nous relevons, en 2009, un certain nombre de mouvements des points représentatifs des pays sous revue, par rapport à leurs positions en 2001.

Il ressort globalement de la comparaison 2001-2009 deux types de mouvement. Le premier concerne la Roumanie, la Bulgarie et la République tchèque qui ont migré dans le sens ouest-est (forme n°2) se rapprochant ainsi des pays caractérisés par un système de gouvernance basé sur des règles formelles. Les systèmes de gouvernance de ces trois pays semblent ainsi converger, assez rapidement, vers un modèle davantage formalisé et respectueux des règles de droit. Ces pays ont abandonné leurs SNG hybrides que nous

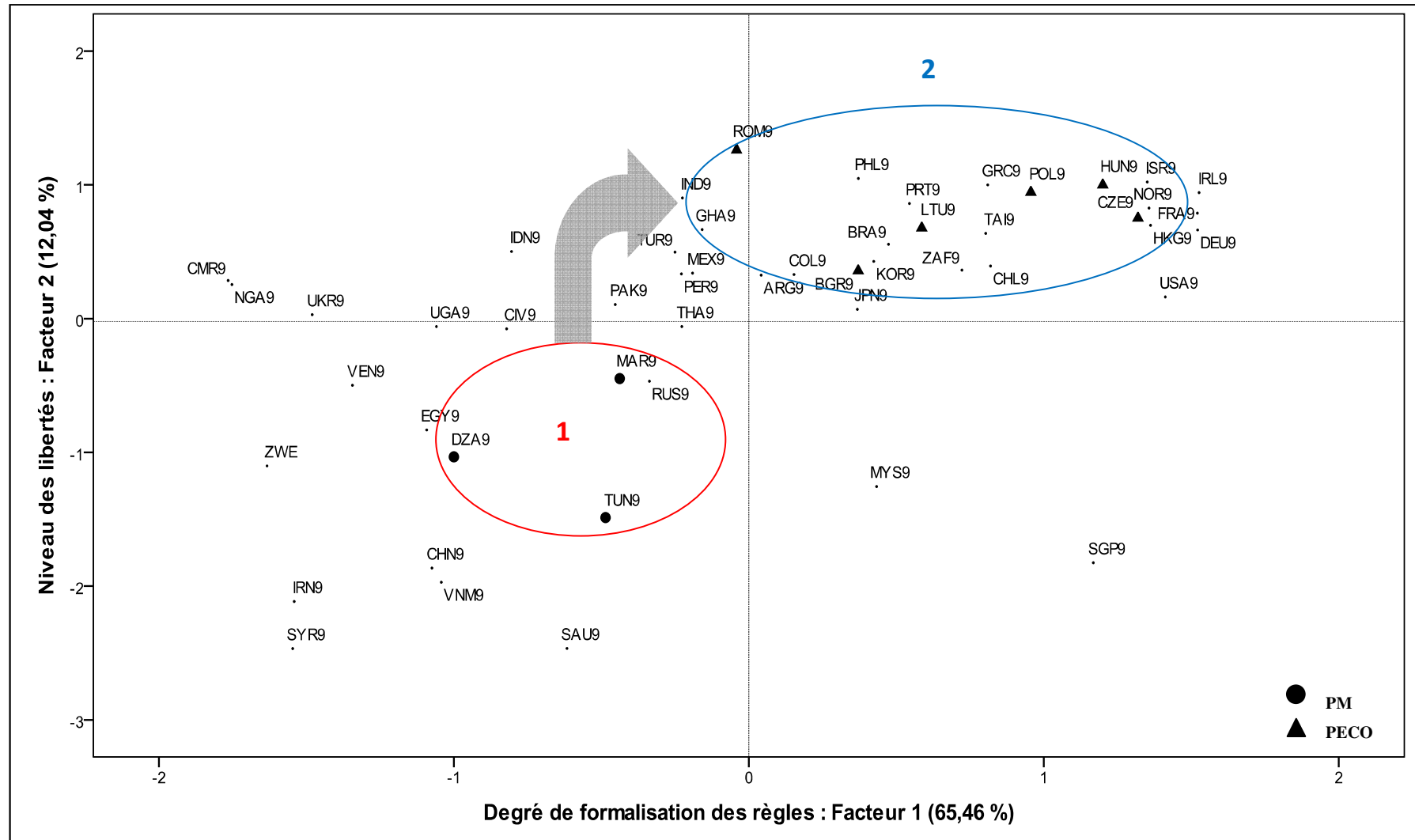
avions observés en 2001. Le cas de la République tchèque est le plus marquant avec, sur une période assez courte (2001-2009), une réelle transition institutionnelle vers davantage de formalisation des règles avec un niveau comparable, en 2009, à celui de la France ou à celui de la Norvège par exemple.

Le deuxième mouvement concerne les pays du Maghreb qui ont effectué un léger mouvement (forme n°1) mais qui reste négligeable par rapport au changement observé chez les PECO. Les PAM, en général, et les pays du Maghreb, en particulier, ont légèrement progressé dans le sens d'une plus grande formalisation de leurs systèmes de gouvernance. Cependant, au niveau des libertés, l'Algérie ou encore la Syrie ont régressé sous cet angle.

En comparaison avec l'évolution des SNG des PECO en direction d'une plus grande formalisation des règles, entre 2001 et 2009, la quasi-stagnation des pays du Maghreb sur ce plan est encore plus marquée. Par rapport aux résultats de 2001, les pays du Maghreb accumulent un retard dans leur dynamique institutionnelle par rapport aux PECO et l'écart entre ces deux groupes de pays se creuse davantage.

Des pays comme la Roumanie ou encore la Bulgarie, qui étaient dans une phase transitoire en 2001, ont réussi à rejoindre les pays développés et se détacher ainsi des pays du Maghreb. Cependant, selon Andreff (2006, p. 23), certains pays des PECO ont mieux réussi leur transition vers la démocratie politique que d'autres. Andreff (2006) indique que pour la Pologne, la Hongrie et la République tchèque « *l'alternance démocratique est à présent bien rodée* ». Nos résultats empiriques, notamment la **figure 22**, montrent bien que ces trois pays sont les mieux situés, parmi les PECO, en termes de formalisation des règles, se rapprochant ainsi des pays développés. Ceci nous conforte dans l'idée que la formalisation des règles est l'élément principal qui différencie entre pays développés ou non développés.

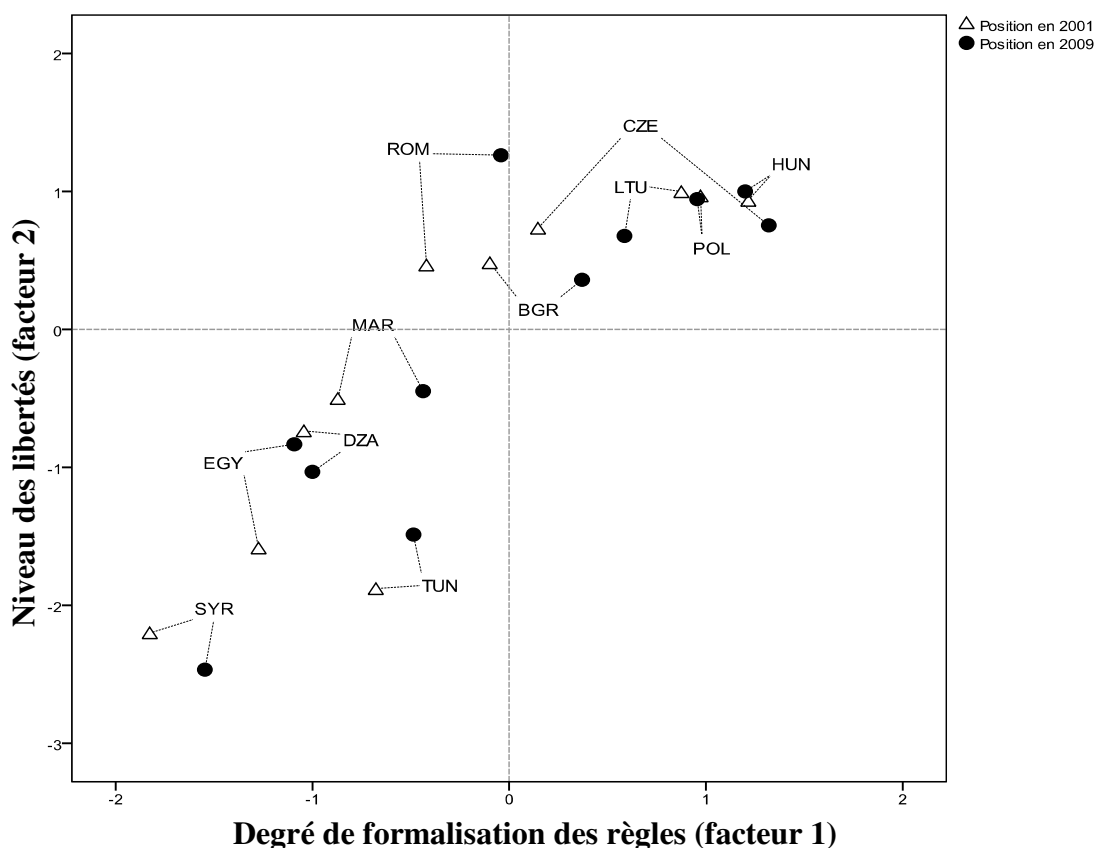
Figure 22 : Analyse multidimensionnelle des variables de gouvernance : base MINEFI 2009



Source : Figure établie à partir de la base « Profils Institutionnels » (2009)

La **figure 23** résume les mouvements entre 2001 et 2009 des pays du Maghreb ainsi que des pays benchmark (d'autres PAM ainsi que les PECO). Nous observons clairement un bond pour la République tchèque, la Roumanie ainsi que la Bulgarie vers davantage de formalisation des règles rejoignant ainsi le quadrant nord-est caractérisant les pays développés.

Figure 23 : Evolution des pays sur les deux axes factoriels entre 2001 et 2009 (superposition des deux ACP)



Source : Figure établie à partir des bases « Profils Institutionnels » (2001 et 2009)

Les mouvements accusés par les PAM et les pays du Maghreb en particulier restent mitigés. Le Maroc était déjà, en 2001, le mieux placé par rapport au reste du groupe. Il enregistre un réel progrès vers la formalisation des règles en 2009. La Tunisie s'est légèrement déplacée sur l'axe horizontal témoignant d'une légère amélioration dans le sens de la formalisation des règles mais qui reste loin sur le plan des libertés. L'Algérie n'a pratiquement pas progressée, elle a même accusée un léger recul au niveau des libertés. En comparaison par rapport aux pays de la région, l'Egypte a un SNG proche de celui des

pays du Maghreb, elle a amélioré sa position sur le plan des libertés, entre 2001 et 2009. Le cas de la Syrie reste un exemple « caricatural » des SNG basés sur les règles informelles et les relations interpersonnelles avec une position très éloignée aussi bien au niveau de la formalisation des règles que de celui des libertés.

Globalement, les PAM et particulièrement les pays du Maghreb font du sur-place au niveau de l'évolution de leurs systèmes de gouvernance en comparaison avec ceux des PECO. L'écart continue ainsi à se creuser davantage entre ces deux groupes de pays alors même qu'ils ont engagé pratiquement en même temps, au début des années 1990, leur transition politique vers plus de démocratie et leur transition économique vers plus d'économie de marché.

2.4. L'effet du niveau de formalisation des règles sur le niveau de développement des pays

Le résultat des analyses factorielles de notre échantillon de 51 pays sur leurs variables de gouvernance a fait émerger un premier facteur (axe) qui, comme nous l'avons vu plus haut, est représenté par des variables se rattachant au niveau d'application des règles et de formalisation à travers la sécurité des contrats, la sécurité des transactions aussi bien entre acteurs privés que sur le marché financier.

Dans ce qui suit, nous allons essayer de pousser cette analyse encore plus loin en mettant en relation le niveau de formalisation des règles des pays avec leur niveau de développement économique mesuré par le PIB par habitant. Le but est de savoir si les variables qui composent le premier axe factoriel de l'ACP sont des déterminants du niveau de développement économique des pays.

Pour cela nous procédons à une régression linéaire simple qui nous permet d'analyser la relation entre le degré de formalisation des règles et le niveau de développement économique. La première étape d'une régression est de choisir la variable expliquée (dépendante) et la variable explicative (indépendante). Etant donné que nous cherchons l'effet de la formalisation des règles sur le niveau de développement économique, notre variable dépendante est le PIB par habitant et notre variable indépendante est le niveau de formalisation des règles au sein des pays issu de l'ACP.

Les résultats de l'analyse de la régression linéaire simple de l'effet du degré de formalisation des règles sur le niveau du PIB par habitant sont consignés dans les **tableaux 21 et 22**, respectivement pour les données de 2001 et celles de 2009. Selon nos résultats de 2001 (**tableau 21**), la valeur de F est de 99,094 et elle est significative ($p < 0,001$). Cela signifie que la probabilité d'obtenir cette valeur de F par hasard (sans la variable explicative) est de moins de 0,01 %. Nous pouvons ainsi conclure qu'il existe une relation statistiquement significative entre la variable expliquée (niveau de développement économique exprimé par le niveau du PIB par habitant) et la variable explicative (degré de formalisation des règles).

Nous observons également que la valeur de R^2 est égale à 0,674 (R^2 ajusté = 0,667), elle indique la proportion de la variabilité (variance) de Y (variable dépendante) expliquée par le modèle de régression. Nous pouvons ainsi conclure que le degré de formalisation des règles peut expliquer 67,4 % de la variation du niveau du PIB par habitant.

Tableau 21 : Effet du degré de formalisation des règles sur le niveau du développement économique (enquête 2001)

	PIB par habitant 2001		
	β	t	p
Degré de formalisation des règles	0,821	9,955	0,000***
Test Durbin-Watson	1,642		
Ajustement du modèle	$R^2 = 0,674$; R^2 ajusté = 0,667 F = 99,094		
Equation de régression	PIB par habitant = 3,482 + 0,498 (formalisation des règles)		
*** : $p < 0,001$			

L'examen des résidus permet d'évaluer l'exactitude des estimations (Carricano et Poujol, 2008). La première hypothèse à vérifier est la constance de la variance des termes d'erreur (l'homoscédasticité). L'observation du diagramme de dispersion des résidus standardisés en fonction des valeurs estimées de la variable dépendante (**annexe 6**) nous permet d'affirmer que les résidus sont dispersés aléatoirement et que le nuage de points ne forme aucune tendance particulière.

Ce même graphique nous permet d'observer l'absence de corrélation entre les termes d'erreur, qui constitue une autre hypothèse à vérifier. De même, le test de Durbin –Watson égal à 1,642 est bien compris dans l'intervalle [1,5 - 2,5] retenu dans le cadre de la présente recherche (Kinnear et Gray, 2005) et confirme l'indépendance des termes d'erreur.

L'histogramme des résidus standardisés (**annexe 6**) montre une distribution normale ce qui nous permet de confirmer la condition de la normalité de distribution des termes d'erreur.

La même procédure a été effectuée pour les données de 2009. Les résultats sont résumés dans le **tableau 22**, qui suit. La valeur de F est de 78,695 et elle est significative ($p < 0,001$). Il existe ainsi, comme pour le cas de 2001, une relation statistiquement significative entre la variable expliquée (PIB par habitant) et la variable explicative (degré de formalisation des règles). $R^2 = 0,621$ et R^2 ajusté = 0,613 indiquant que plus de 62,1 % de la variance de la variable dépendante (PIB par habitant) est expliquée par le modèle de régression.

Tableau 22 : Effet du degré de formalisation des règles sur le niveau du développement économique (enquête 2009)

	PIB par habitant 2009		
	β	t	p
Degré de formalisation des règles	0,788	8,871	0,000***
Test Durbin-Watson	1,971		
Ajustement du modèle	$R^2 = 0,621$; R^2 ajusté = 0,613 F = 78,695		
Equation de régression	PIB par habitant = 3,815 + 0,442 (formalisation des règles)		
*** : $p < 0,001$			

L'examen des résidus pour les données de 2009 (**annexe 7**) nous a permis de vérifier la condition de constance de la variance des termes d'erreur (l'homoscédasticité), l'absence de corrélation entre les termes d'erreur (Durbin-Watson = 1,971), ainsi que la distribution normale des termes d'erreur.

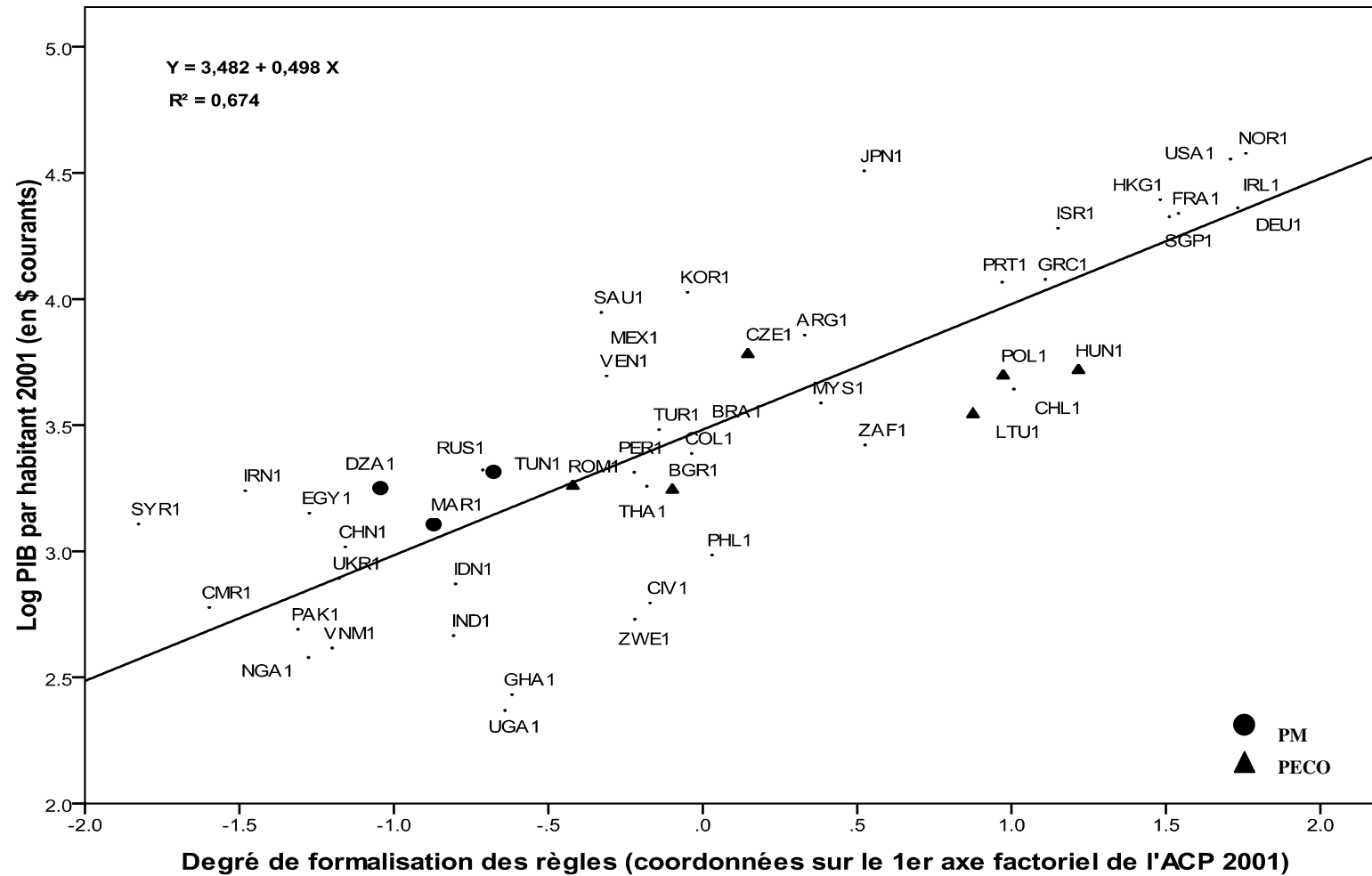
Les protocoles de mise en œuvre d'une régression simple étant vérifiés, aussi bien pour les données de 2001 que pour celles de 2009, nous pouvons alors procéder à la régression et à son interprétation. La **figure 24** illustre la régression effectuée pour les données de 2001.

Les pays du Maghreb sont situés au-dessus de la droite de régression ce qui indique que leurs niveaux de développement économique (PIB par habitant) sont élevés par rapport à leurs degrés de formalisation des règles. Seul le Maroc semble proche de cette droite de régression indiquant qu'étant donné son niveau de développement économique, son système de gouvernance est à un niveau de formalisation plutôt satisfaisant.

Pour les données de 2009 (**figure 25**), la progression du Maroc est nette sur le plan de la formalisation des règles. Il se situe désormais en-dessous de la droite de régression ce qui signifie qu'étant donné son niveau de développement économique, son niveau de formalisation des règles se situe au-delà de ce que prédit le modèle de régression. La Tunisie, en 2009, se retrouve sur la droite de régression. L'Algérie reste, quant à elle, loin du degré de formalisation des règles qu'elle devrait avoir étant donné son niveau de développement économique.

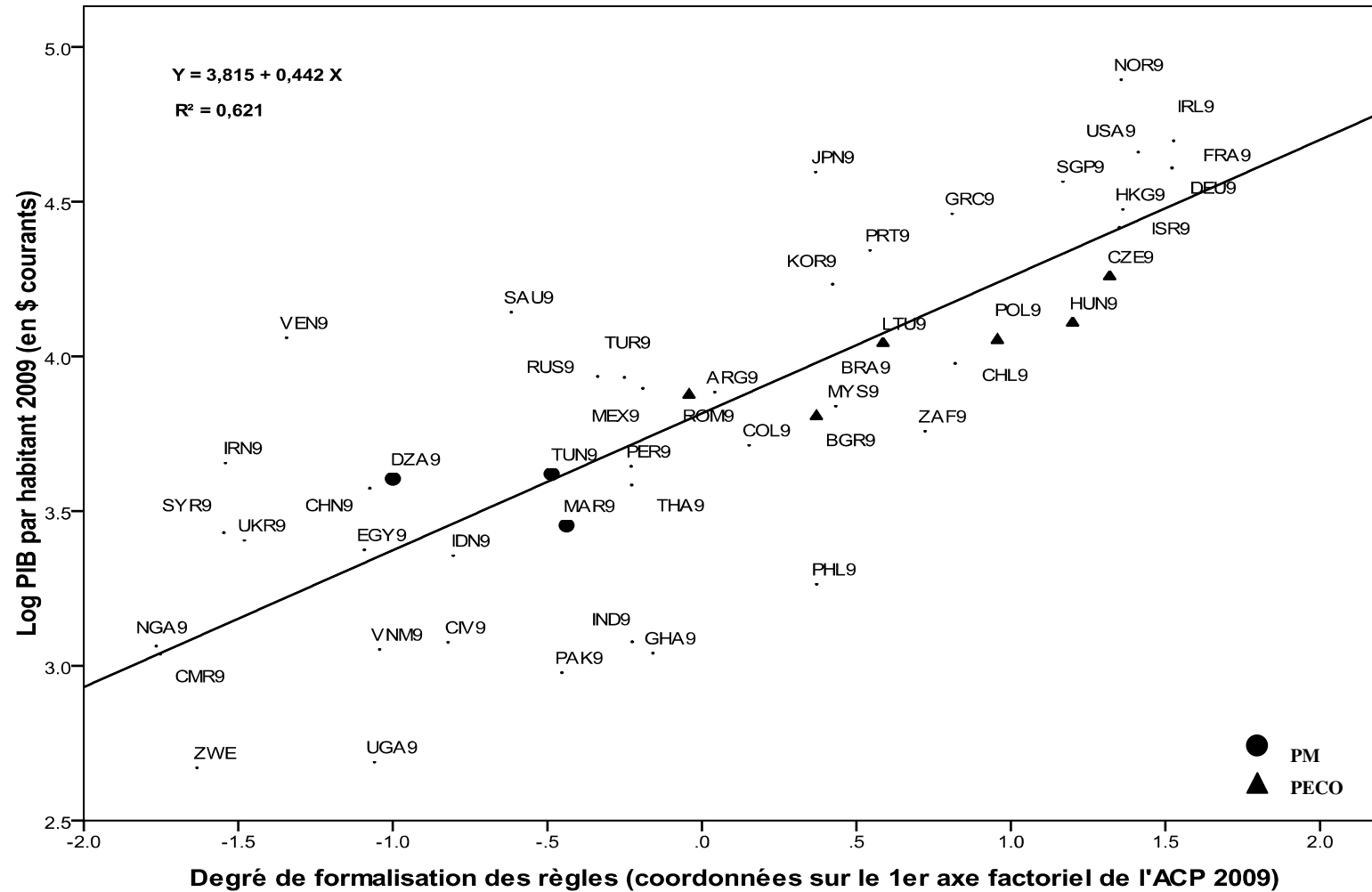
Dans les deux cas, en 2001 et 2009, les PECO se trouvent plutôt en-dessous de la droite de régression. En effet, ces pays ont progressé plus rapidement sur le plan de la formalisation des règles et de la sécurité des contrats et des transactions que sur le plan du développement économique, qui reste cependant assez proche de celui des pays développés.

Figure 24 : Effet du degré de formalisation des règles sur le niveau du développement économique des pays (base MINEFI 2001)



Source : Figure établie à partir de la base « Profils Institutionnels » (2001)

Figure 25 : Effet du degré de formalisation des règles sur le niveau du développement économique des pays (base MINEFI 2009)



Source : Figure établie à partir de la base « Profils Institutionnels » (2009)

3. Discussion des résultats

Cette étude doctorale a pour objectif d'étudier le rôle des institutions de gouvernance et leur pertinence dans l'explication des différences entre le niveau de développement des pays. L'objectif est également de connaître, plus précisément, quelles composantes ou quels aspects de la gouvernance constitueraient la clef du développement ou du blocage d'un pays.

L'imbrication de la gouvernance publique et privée a été souvent avancée comme étant une des causes du sous-développement des pays. Dans notre travail de recherche, nous avons pu confirmer empiriquement la forte association entre les institutions de gouvernance publique et celles de la gouvernance privée pour les pays de notre échantillon. Nous rejoignons ainsi les conclusions de Banerjee (1997), de Labaronne (2002a), d'Oman (2003) ou encore celles d'Aprada (2005).

Ce résultat est valable aussi bien pour les pays en développement que pour les pays développés. Les pays ayant un niveau de gouvernance publique faible ont également un niveau faible de gouvernance privée et *vice versa*. Les SNG constituent ainsi une caractéristique propre à chaque pays. Les interrelations entre gouvernance publique et privée ne sont donc pas exclusives aux pays en développement et ne sont pas ainsi synonymes de sous-développement. L'échec ou le blocage de développement est à rechercher ailleurs. En effet, aussi bien pour les pays développés de notre échantillon que pour les pays les moins avancés, il existe une relation entre le niveau de gouvernance publique et celui de gouvernance privée.

D'après nos résultats, il semble également qu'il y ait une association entre le niveau de la gouvernance, publique et privée, et le niveau du développement, mesuré par le PIB par habitant. Néanmoins, toutes les institutions de gouvernance n'ont pas le même effet sur la croissance et le développement d'un pays. Ainsi, nous sommes partis des caractéristiques institutionnelles propres à chaque pays pour essayer de voir la différence entre les profils des pays en termes d'institutions de gouvernance, à la fois publique et privée. Nos résultats ont montré, d'une façon incontestable, la primauté des institutions liées au niveau de formalisation des règles dans le développement ou non des pays.

L'explication du retard des pays en développement par rapport aux pays développés nous la trouverons ainsi dans les caractéristiques mêmes de ces systèmes de gouvernance et non pas dans l'interaction (ou non) entre les institutions de la gouvernance publique et celles de la gouvernance privée. En effet, selon l'étude que nous avons menée sur l'ensemble des institutions de gouvernance publique et privée, sur la période 2001-2009, ce sont celles se rattachant au niveau de la sécurité des transactions et de la propriété, au fonctionnement de la justice ainsi qu'à la formalisation et application des règles en général qui constituent la principale différence entre les pays.

Nous rejoignons ainsi les travaux d'Oman (2003) qui distingue les systèmes basés sur les relations interpersonnelles (*relationship-based systems*) des systèmes de gouvernance basés sur les règles de droit (*rules-based systems*), mais également les travaux de Meisel (2004), de Khan (2004), de Labaronne et Ben Abdelkader (2008), de Meisel et Ould Aoudia (2008a), de North *et al.* (2009) ou encore ceux d'Andreff (2009).

Ainsi, les pays ayant les scores les plus élevés en termes de formalisation des règles (selon nos résultats) sont ceux considérés comme étant des pays développés, alors que les pays en développement affichent un faible niveau de formalisation des institutions de gouvernance. Les pays du Maghreb se situent dans cette catégorie de pays tout en étant parmi les plus faibles niveaux de formalisation.

Selon nos résultats, la deuxième caractéristique qui semble différencier les pays correspond au niveau des libertés. Comme pour la formalisation des règles, ce sont les pays développés qui enregistrent les meilleurs scores en termes de libertés. A ce niveau, les pays du Maghreb sont extrêmement en retard par rapport aux pays développés mais également par rapport aux autres pays en développement faisant partie de l'étude.

A la lumière de nos résultats empiriques, nous pouvons confirmer ce qu'ont proposé beaucoup de chercheurs (Oman, 2003 ; Labaronne et Ben Abdelkader, 2008 ; Meisel et Ould Aoudia, 2008a ; North *et al.*, 2009), à savoir que la formalisation des règles constitue le principal handicap au développement des pays du Sud. Dans ce qui suit, nous allons essayer d'analyser, de plus près, les composantes d'un tel système, et plus spécifiquement celui des pays du Maghreb, en reprenant les principales caractéristiques des structures institutionnelles (socioéconomiques et politiques) de ces pays. Nous allons, par la suite,

essayer de déterminer les origines de ce manque de formalisation des relations et des règles ainsi que les raisons qui font qu'il persiste sur le long terme.

3.1. Les caractéristiques et les spécificités des systèmes de gouvernance au Maghreb : vers une formalisation des règles laborieuse

Nous avons pu démontrer empiriquement que les SNG maghrébins font partie de ceux basés sur les relations informelles et interpersonnelles que nous avons développés au début de ce travail de recherche. Ces pays sont caractérisés principalement par le manque de formalisation des règles et de leur application. Il s'agit ainsi de systèmes de « capitalisme de copinage » ou encore de systèmes de « clans », que ce soit sur le plan économique ou sur le plan public ou politique. Ce type de systèmes est dominé par une élite qui se réserve tous les droits sur les rentes économiques et sur le pouvoir politique et qui n'est pas favorable à un changement institutionnel fondamental qui ira inévitablement à l'encontre de ses intérêts.

Pour définir le modèle maghrébin de gouvernance, Michalet et Sereni (2006, p. 5) affirment qu' « *il est difficilement compatible avec un modèle formel reposant sur la règle de droit impersonnelle* ». Ils qualifient ce modèle de « clientéliste ». Ceci est tout à fait justifié, comme nous l'avons démontré, le niveau de formalisation des règles est très faible pour les pays du Maghreb en comparaison avec des pays développés mais également en comparaison avec la plupart des pays en développement.

D'un autre côté, les SNG des pays objets d'étude se distinguent selon le degré des libertés accordées aux citoyens. Les pays du Maghreb sont parmi les pays les moins libres de l'échantillon. Ceci confirme les résultats de *Freedom House* de 2011, abordés en début de cette étude, concernant l'état déplorable des libertés dans la région MENA.

En effet, selon le prix Nobel (Sen, 2000, p. 296), « *le développement est un engagement qui va de pair avec celui de la liberté* ». Ainsi, les pays du Maghreb ne pourront pas se développer, au sens le plus large du terme, sans davantage de libertés individuelles.

De même, North (2005a) affirme que les droits et libertés accordés aux citoyens, qu'ils soient politiques, économiques, religieux ou civils, constituent des limites et des

contraintes et ainsi des moyens de surveillance des responsables politiques faisant partie des institutions de gouvernance publique.

Bien que depuis quelques années il y ait eu une certaine émergence d'organisations de la société civile aux pays du Maghreb, principalement au Maroc et dans une plus faible mesure en Tunisie, signe de plus de libertés accordées aux citoyens, leurs activités demeurent très limitées et extrêmement contrôlées. Certaines organisations internationales comme la Banque Mondiale saluent cet effort, mais beaucoup de chercheurs restent sceptiques par rapport à cette pseudo-liberté qui ne constitue qu'une façade que veulent afficher ces pays devant la pression que leur impose la mondialisation.

En effet, derrière cette ouverture affichée, la contestation politique et la constitution des partis politiques s'opposant à l'élite dirigeante restent quasiment interdites dans les pays du Maghreb (une interdiction informelle). En Tunisie, depuis janvier 2011, il est possible d'avoir son propre parti, une centaine s'est créée depuis, mais la situation est nouvelle, peu stable et demeure très critique. Dans certains Etats arabes, les partis politiques sont même illégaux et toute action contre le gouvernement constitue une « menace fatale » (Piggott, 2005). Ceci est confirmé par nos résultats empiriques qui mettent en évidence un très faible niveau de gouvernance pour les pays du Maghreb, particulièrement déficient et en retard lorsqu'il s'agit d'institutions de gouvernance publique ou politique.

Dixit (2009) appréhende le problème sous un autre angle, plus indulgent vis-à-vis des pays en développement. Selon cet auteur, les pays en développement et en transition ont souvent une faible formalisation des institutions de gouvernance. Cependant, il explique leur retard par le fait que ces pays n'ont pas eu, jusqu'à récemment, à gérer de grands volumes de transactions à travers le monde et n'ont donc pas développé les institutions formelles nécessaires dans l'économie moderne. Les institutions formelles qui existent dans les pays développés ont nécessité des siècles pour atteindre le niveau de formalisation qu'ils connaissent aujourd'hui. Le problème pour les pays en développement c'est qu'ils sont plus sous pression que ne l'étaient les pays du Nord avant leur développement et doivent, pour se développer, acquérir des institutions formelles similaires à celles des pays du Nord dans un minimum de temps.

En effet, l'ouverture des marchés, censée amorcer la compétitivité dans des marchés figés et peu dynamiques, a été très brutale et la majorité des pays en développement concernés par ces réformes n'y étaient pas préparés. Des entreprises, déjà en difficulté dans leurs marchés locaux respectifs, se retrouvent, du jour au lendemain, « mises à nu » sur un marché mondial extrêmement concurrentiel, contre lequel elles sont totalement désarmées.

Avec le développement urbain et l'ouverture des marchés, les agents n'opèrent plus dans un cercle fermé où tout le monde connaît tout le monde, où les contrats sont informels et où c'est la parole qui fait foi et qui assure le bon déroulement des transactions. Les échanges se font désormais à l'échelle de tout un pays, voire à l'échelle internationale, mettant en relation différents agents qui ne se connaissent pas, ainsi le système de la parole donnée ne fonctionne plus et les relations sont de plus en plus impersonnelles. Ce changement s'est installé dans ces pays en développement sans qu'il y ait pour autant une mise en place de systèmes ou d'institutions de contrôle et de coordination qui prennent la relève, qui assurent la bonne exécution des contrats et qui génèrent la confiance nécessaire aux échanges économiques.

Les résultats escomptés de la libéralisation des marchés n'étaient évidemment pas au rendez-vous et ne le sont toujours pas, pire encore, cela a causé la faillite de beaucoup d'entreprises et le renfermement des survivantes. En l'absence de sécurité sur les marchés, les entreprises sont réticentes à l'ouverture ce qui freine sensiblement et durablement leur fonctionnement.

Dans le contexte actuel des pays du Maghreb, la situation n'est guère meilleure. L'ouverture des marchés, dans ces pays, a profité à une minorité, spécialement à ceux qui sont proches ou faisant partie de l'élite dirigeante et a nui à tous les autres. Cette ouverture sur l'extérieur n'était pas suffisante pour inciter à la formalisation des règles et à la sécurisation des contrats et des échanges. Il semble inenvisageable, encore aujourd'hui, de travailler d'une manière totalement formelle aux pays du Maghreb. En effet, un chef d'entreprise est dans l'obligation d'avoir recours à l'informel puisqu'il se retrouve, d'une part, dans un contexte de gouvernance publique rigide, qui ne facilite pas, voire empêche le bon déroulement des transactions commerciales, dans ce cas c'est l'informel qui va permettre de faciliter les affaires. D'autre part, tous les autres chefs d'entreprises travaillent de la même manière, il est donc contraint de s'y adapter.

Seuls les membres de l'élite peuvent fournir des garanties crédibles à leurs partenaires commerciaux étrangers. Ce qui leur permet d'avoir le monopole des affaires tout en empêchant les autres acteurs de profiter de l'ouverture commerciale.

La frontière entre l'informel et l'illégal n'est pas toujours bien établie et c'est l'une des particularités du système de gouvernance maghrébin. C'est le flou qui règne dans la plupart des échanges. Cela peut faciliter les affaires, mais dans d'autres cas, ce flou génère des incompréhensions et des décalages entre les différentes parties prenantes. Etant donné qu'une part importante des contrats n'est pas écrite, cela aboutit au non respect des engagements et, au final, au manque de confiance entre les agents économiques.

Dans les pays du Maghreb, que ce soit dans le monde de l'entreprise ou dans le cadre de toute autre relation, il n'est pas simple de renoncer aux relations informelles, qu'il faut bien distinguer des actions frauduleuses. Pour « faire avancer les choses » on a besoin, en permanence, d'avoir recours à des « connaissances » afin de régler tel ou tel problème ou tout simplement pour parvenir à l'information, difficilement accessible dans ces pays. Cependant, dans certains cas, ces conditions incitent et motivent les acteurs à recourir à la corruption et à la captation de l'Etat.

Selon Bardhan (1997), dans les pays en développement, là où l'administration et les réglementations sont lourdes, la corruption pourrait améliorer l'efficacité et aider à la croissance puisque d'autres mécanismes institutionnels se trouvent absents.

Dans le même sens, Méon et Weill (2010) indiquent que lorsque l'administration est inefficace, cela constitue un obstacle majeur à l'économie et la corruption permet de contourner ces difficultés et de faire fonctionner cette économie. Toutefois, si un nombre d'économistes partagent cette idée, dans les milieux de la recherche en politique elle constitue une réelle aberration.

Pour Green (2011), même si la corruption au plus haut niveau de l'Etat (captation de l'Etat) est préjudiciable, la corruption à des niveaux inférieurs pourrait permettre plus de flexibilité afin de contourner certaines mesures oppressives.

Cependant, ce n'est pas avec les relations informelles, ou encore moins avec la corruption, que les pays les moins avancés parviendront à se développer. Ce type de pratiques ne fait

que perdurer l'inégalité entre les citoyens en favorisant une minorité privilégiée par rapport aux autres.

De par le rôle des relations interpersonnelles dans le contournement des administrations trop rigides ou de l'absence de l'information, ces pratiques informelles ont des origines propres aux pays arabes, dont font partie les pays du Maghreb, et qui contribuent au maintien de ces systèmes.

En effet, selon Piggott (2005), il existe une dynamique socioculturelle plus profonde à l'origine de la persistance de l'élite dirigeante dans les pays de la région MENA et de l'impossibilité d'effectuer un changement d'ordre politique ou social. Dans la culture arabe, la notion de « citoyen » n'a pas d'équivalent, l'individu n'est pas un organisme autonome ayant des droits, mais plutôt rattaché à une hiérarchie familiale, à une tribu, à une région et, dans une moindre mesure, à une nation. Le concept de citoyen a du mal à s'imposer au sens moderne du terme qui est indissociable de l'acceptation du concept de l'Etat-nation (Vatikiotis, 1992).

Au Maghreb, la loyauté des individus va tout d'abord à sa famille, à son clan, à sa tribu et, dans une moindre mesure, à son Etat (Michalet et Sereni, 2006). Au sein de ces cultures, les valeurs traditionnelles, citées plus hauts, se manifestent largement dans le domaine politique où l'intérêt d'une élite passe avant l'intérêt public général, qui reste un concept pratiquement absent (Piggott, 2005).

D'un autre côté, selon le rapport du PNUD sur le développement humain dans les pays arabes, l'éducation des enfants dans les familles arabes est autoritaire et surprotectrice. Cela affecte l'autonomie de ces enfants, détériore leurs compétences et inhibe toute initiative ou esprit curieux de leur part. Il en résulte une acceptation par les individus d'un gouvernement fermé et d'une absence des libertés basiques, sans possibilité d'y participer, n'y voyant pas de différence avec l'environnement autoritaire et hiérarchique familial (UNDP, 2003).

Cet environnement culturel se manifeste aussi bien dans la sphère publique que dans la sphère privée. Quelle que soit la structure, il existe toujours une hiérarchie à laquelle il faut être loyal, les relations informelles sont privilégiées et le favoritisme de mise. Les

compétences individuelles ont moins d'importance que le statut social ou le degré de proximité de l'élite dirigeante. « *Ce climat social suffocant étouffe la créativité, l'innovation et l'acquisition des connaissances. Il affaiblit l'esprit communautaire et incite à une forme d'individualisme motivée par l'envie d'hostilité plutôt que par l'esprit entrepreneurial sain dans les pays industrialisés* » (UNDP, 2003, p. 142).

Ce système de gouvernance qui caractérise les pays du Maghreb semble persistant et difficile à faire changer ou évoluer. Ses origines culturelles lui confèrent et lui assurent une viabilité à travers les siècles bien que confronté à des chocs externes énormes depuis une cinquantaine d'années.

Greif (1994), Piggott (2005) ou encore Michalet et Sereni (2006) attribuent l'incapacité des pays en développement à adopter ou à créer de « bonnes institutions », à formaliser les échanges et à adopter des règles impersonnelles à leur héritage culturel. Autrement dit, leurs habitudes, depuis des millénaires, à fonctionner d'une manière informelle au sein d'un groupe restreint, continue aujourd'hui de régir les relations à plus grande échelle et de perpétuer ces pratiques. Alors, dans quelle mesure la culture pourrait façonner le système de gouvernance d'un pays et être à l'origine de son niveau de développement ? Dans ce qui suit, nous allons nous intéresser aux études ayant établi un lien entre les caractéristiques de la gouvernance d'un pays et ses origines culturelles, en général, avant de nous intéresser plus spécifiquement à l'origine culturelle des SNG des pays du Maghreb.

3.2. Vers une prééminence de l'origine culturelle des systèmes nationaux de gouvernance au Maghreb

Nous allons commencer, dans un premier point, par passer en revue les principales études qui se sont intéressées au rôle de la culture dans la formation des institutions et leur évolution. Dans un deuxième point, il sera question des origines culturelles des SNG au Maghreb et leur rôle essentiel dans le maintien de l'informel.

3.2.1. Le rôle de la culture dans l'évolution des SNG

Selon Hofstede et Hofstede (2005, p. 21), la culture peut être définie comme étant « *la programmation collective de l'esprit qui distingue les membres d'un groupe humain d'un autre* ». Ils assimilent la culture à un « logiciel de l'esprit ». La théorie de Hofstede (1980)

a longtemps dominé les études sur la culture et les institutions sociales. Avec cette définition et cette métaphore, la culture peut être considérée aussi bien dans une entreprise à travers le « groupe humain » correspondant aux employés que dans un Etat-nation, dans ce cas, le « groupe humain » est constitué de l'ensemble des citoyens (Sison, 2000).

Hofstede (1980) définit quatre dimensions culturelles selon lesquelles les pays et les groupes d'individus pourraient être répertoriés, auxquelles s'ajoutera, plus tard, une cinquième dimension. Il est utile de comprendre la culture dans un pays donné, elle aide les individus à interpréter leurs expériences et ainsi orienter leurs actions futures. C'est ainsi, précisent Cheung et Chan (2007), que la culture va largement définir la manière avec laquelle un groupe de personnes (ou une société) va résoudre un problème donné.

Selon Hofstede (1980), une société peut être définie à travers quatre dimensions culturelles :

- La **distance au pouvoir** : cette dimension mesure, dans une société ou une organisation, le degré d'acceptation par ceux qui sont en bas de l'échelle du pouvoir de l'inégalité de la répartition de celui-ci.

Lorsque cette dimension a un score élevé dans une société cela signifie que le pouvoir est détenu par une minorité au sein de ce groupe d'individus. Autrement dit, le pouvoir est inégalement réparti entre les différents individus et cela est accepté par tous.

Cette dimension culturelle a été critiquée par Vanderlinden (2005) qui affirme que Hofstede (1980) ne fait pas de différence entre la notion de « hiérarchie » et la notion de « pouvoir ». Alors que, selon cette même auteure, les jeux de pouvoir occupent une place essentielle au sein des organisations, au-delà de la simple distribution hiérarchique du pouvoir.

- L'**individualisme versus collectivisme** : cette dimension mesure le degré auquel les individus sont intégrés ou non à un groupe ou à une société.

Les sociétés à haut score d'individualisme comprennent principalement des personnes qui sont indépendantes du groupe et qui privilégient les objectifs personnels ou, au plus, ceux

de la famille immédiate. Contrairement à une société collectiviste qui comprend des individus interdépendants et qui donnent de l'importance aux normes sociales.

- La **masculinité versus féminité** : cette dimension correspond à la différenciation entre les sociétés selon la répartition des rôles entre les hommes et les femmes. Les sociétés ayant un haut score de masculinité sont des sociétés dans lesquelles les hommes et les femmes sont traités différemment.

Selon Hofstede et Hofstede (2005), les personnes appartenant à une société à fort score de masculinité ont tendance à privilégier les défis, les bénéfices et la reconnaissance. Au sein de ces groupes, les hommes doivent faire preuve d'ambition et d'assurance alors que les femmes sont tenues d'être « tendres et attentionnées » (Chan et Cheung, 2008). Bien entendu, ceci représente une vision caricaturale de ce type de sociétés, qu'on pourrait qualifier de patriarcales, ayant tendance à privilégier le rôle des hommes plutôt que celui des femmes, leur accordant les postes de pouvoir et de hautes responsabilités. Les femmes n'y accèdent que difficilement et y sont moins acceptées malgré une compétence égale aux hommes, voire une compétence supérieure.

- **L'évitement de l'incertitude** : cette dimension indique dans quelle mesure une société et ses individus sont intolérants par rapport à l'incertitude. Elle indique comment la culture d'une société programme ses membres à se sentir plus ou moins confortables par rapport à des situations non structurées.

Les sociétés avec un score d'évitement de l'incertitude élevé se caractérisent par une intolérance par rapport au risque et à l'incertain, ils se sentent menacés par les situations incertaines. Ils essayent de minimiser les situations incertaines par des règles strictes et des mesures de sécurité.

Par contre, les pays à faible score d'évitement de l'incertitude sont beaucoup moins préoccupés par l'incertain (Hofstede, 1983). Au sein de ces sociétés, les individus sont plus ouverts aux changements et sont prêts à prendre des risques, acceptent la diversité contrairement aux sociétés à fort score sur l'échelle de l'évitement de l'incertitude qui, eux, ont peur de tout ce qui est étranger ou externe (Chan et Cheung, 2008).

Une cinquième dimension a été rajoutée aux quatre précédentes, à savoir, **l'orientation à long terme versus l'orientation à court terme**, qui a été établie suite à une enquête supplémentaire réalisée sur les valeurs chinoises. Cette dimension met l'accent sur la différence de la pensée entre Orient et Occident. Un pays ayant un fort degré d'orientation à long terme c'est celui qui est attaché aux valeurs à long terme et qui respecte la tradition.

Les cadres théorique et opérationnel proposés par Hofstede (1980) sont communément admis et utilisés dans les recherches sur les dimensions culturelles des peuples. Cependant, un certain nombre de chercheurs critiquent une partie ou la totalité de sa démarche.

Dans une étude qui s'intéresse aux caractéristiques culturelles ayant agi lors du processus de transition en Roumanie, Vanderlinden (2005) critique l'approche de Hofstede par rapport à la culture. Selon cette auteure, cette approche de la culture pourrait négliger d'autres apports sociaux, notamment au sein des organisations.

Chan et Cheung (2008) travaillent sur l'impact des dimensions culturelles de Hofstede sur les pratiques de gouvernance d'entreprise dans 43 pays correspondant à des marchés financiers émergents et développés. Dans leur étude, Chan et Cheung (2008) trouvent une relation significative entre le développement des pratiques de gouvernance d'entreprise et deux dimensions culturelles de Hofstede (1980). Il s'agit de « la distance au pouvoir » et de « l'évitement de l'incertitude ». Ils trouvent que la cinquième dimension qui correspond à l'orientation à long terme est incomplète comparée aux quatre premières dimensions. Cette dimension n'est disponible que pour 23 pays.

Dans une organisation avec un faible score de distance au pouvoir, les négociations entre ceux qui sont au pouvoir et les autres sont plus simples. Les actionnaires pensent que tout le monde doit être traité sur le même pied d'égalité et que ceux qui sont au pouvoir ne doivent pas tirer des profits personnels liés à leur position. Les actionnaires ont ainsi la possibilité de faire pression afin de faire valoir leurs droits et pousser ceux qui sont au pouvoir à prendre des mesures efficaces correspondant à de « bonnes pratiques » de gouvernance, actionnaires et dirigeants pourront alors travailler ensemble afin de prévenir de mauvaises pratiques de gouvernance (Chan et Cheung, 2008).

En effet, les normes de la « *Democratic accountability* » sont négativement reliées à la hiérarchie culturelle (Licht *et al.*, 2007). Autrement dit, lorsqu'il y a une forte distance au pouvoir, ceux qui sont en haut de l'échelle ne sont pas systématiquement tenus de rendre des comptes. Les résultats de Licht *et al.* (2007) montrent une forte influence des orientations culturelles sur les normes de gouvernance.

D'un autre côté, dans les systèmes où le niveau de l'évitement de l'incertitude est très élevé, on cherche à éviter les incertitudes liées aux changements de pratiques de gestion ou du système légal, ce qui peut entraver la mise en place d'éventuelles réformes (Chan et Cheung, 2008).

Selon Sison (2000), les pratiques de gouvernance dans un pays sont influencées par les valeurs éthiques et culturelles partagées par les personnes qui y vivent. Dans le même sens, Licht *et al.* (2005) ou encore Chan et Cheung (2008) pensent et trouvent, qu'en règle générale, les dimensions culturelles dans un pays sont capables de prédire son orientation en termes de pratiques de gouvernance.

Toutes les sociétés font face aux mêmes problèmes de base lorsqu'il s'agit de réglementer l'activité humaine (Licht, 2002). Ce qui fait la différence c'est lorsqu'il faut agir face à ces problèmes et que chaque pays pourrait effectuer des choix différents des autres et accorder de l'importance à certaines valeurs et moins à d'autres. Les pratiques choisies dépendront ainsi de la culture et des valeurs (Chan et Cheung, 2008).

Licht *et al.* (2005) s'intéressent à la relation entre le droit des investisseurs et les profils culturels nationaux des pays et ce à partir des données de La Porta *et al.* (1998). Ils trouvent une relation significative entre les lois statutaires et la culture. Ces auteurs indiquent que, dans les années 1990, il y a eu des réformes qui ont été tentées sous des régimes communistes et que, à part quelques exceptions, c'était au mieux décevant. Ce n'est que plus tard que l'on a compris qu'il ne suffit pas que les lois sur les droits des investisseurs soient simplement écrites ou de transplanter un système juridique tout prêt pour le faire fonctionner. Il y a, derrière cette mise en place des lois, un long travail qui devrait être effectué notamment sur les habitudes et les mentalités.

Le cadre légal, dans un pays, est un déterminant significatif du développement de son marché et plus précisément le degré de la protection légale des investisseurs (La Porta *et al.*, 1997). Cependant, le fait qu'il y ait des réglementations et des lois statutaires dans un pays ne signifie pas qu'elles vont être systématiquement appliquées. Ce sont les croyances et les valeurs culturelles qui dominent dans ce pays qui vont garantir (ou non) leur application effective (Chan et Cheung, 2008).

Pistor *et al.* (2000) analysent l'effet du changement du cadre légal sur la protection des actionnaires dans les économies en transition et son impact sur l'attractivité des financements externes. Ils trouvent que l'efficacité des institutions juridiques a un impact plus fort sur la mobilisation des financements que les lois dans « les livres ». Autrement dit, les lois ne sont efficaces que si elles sont correctement appliquées.

En effet, lorsque des réformes légales sont imposées dans un pays émergent ou en transition, et que ces lois ne sont pas compatibles avec le contexte local, l'efficacité de ces lois et leur application sont remises en cause (Pistor et Wellons, 1999).

Autrement dit, les pays qui développent leur propre système légal ou qui adaptent les juridictions externes importées selon leurs propres besoins ou encore ceux qui adoptent de nouvelles lois en accord avec leurs principes, ont une réglementation plus efficace que les pays qui importent et transplantent ces systèmes sans avoir les prédispositions citées plus haut (Berkowitz *et al.*, 2003).

Avant l'ouverture des marchés et la mise en place des programmes de privatisation, les entreprises des pays non développés évoluaient dans des économies de planification centrale. Ces entreprises n'avaient pas recours aux financements externes et n'avaient donc pas de comptes à rendre à des actionnaires ou à des propriétaires. Les notions de discipline des dirigeants ou encore la responsabilité n'étaient pas d'actualité.

Avec le passage de ces pays d'une économie de réseau à une économie de marché, les entreprises avaient de plus en plus besoin de financements externes en remplacement du financement public. Ces transitions, d'une gestion publique à une gestion privée, c'est-à-dire, d'un financement assuré par l'Etat vers la recherche de capitaux privés, sont au cœur du problème de la gouvernance d'entreprise.

Vers la fin des années 1990 et le début des années 2000, un grand intérêt a été porté alors au rôle du cadre légal dans le développement des marchés, en général, et le financement et le développement des entreprises, en particulier. Les études les plus pertinentes ont commencé avec La Porta *et al.* (1997 ; 1998 ; 1999 ; 2000 ; 2002). Cependant, elles étaient réservées aux pays anglo-saxons.

En s'intéressant à d'autres pays développés, tels que les pays de l'Europe Occidentale, on s'est rendu compte des difficultés à exporter des pratiques, même entre des pays qui semblent plutôt proches culturellement. La mise en place des codes de « bonnes pratiques de gouvernance » en 1999 par l'OCDE en est un exemple intéressant. Chacun des pays membres de l'Union Européenne avait à adopter des principes de « bonne gouvernance », cependant, chaque pays avait mis en place son propre code de « bonnes pratiques », en s'inspirant certes du code de l'OCDE, mais en l'adaptant aux besoins locaux. D'un pays à un autre en Europe, bien que l'on se soit inspiré du même code, on voit la différence dans les manières d'analyser et d'interpréter les directives énoncées dans le code original.

Chiper (2010) se base sur certains exemples pour montrer l'énorme différence qui existe entre les différents codes mis en place par les pays européens. Le code de « bonnes pratiques » de la Roumanie, le *Corporate Governance Code of Bucharest Stock exchange*, bien qu'il soit très riche et utile pour les entreprises privatisées roumaines, il n'a été adopté que par une seule entreprise. Ce code insiste principalement sur la notion de transparence et de participation ce qui, selon cet auteur, n'a jamais été une valeur très respectée en Roumanie. En Espagne, on a plutôt été porté sur les valeurs familiales dans leur code de « bonnes pratiques », cette valeur faisant partie de la base de la culture espagnole.

Toutes ces études montrent qu'il est extrêmement difficile d'exporter les institutions d'un pays à un autre, les changements institutionnels devraient être une évolution propre à chaque pays selon ses origines et ses références culturelles. Ceci explique, en grande partie, l'échec de certains pays dans la réalisation de leurs transitions avec l'assistance proposée ou pratiquement imposée par les organisations internationales en échange des aides financières.

Désormais, nous ne pouvons plus ignorer le rôle principal de la culture d'un pays dans la définition de ses pratiques de gouvernance et dans l'articulation entre la gouvernance

publique et la gouvernance privée. L'histoire a montré que le facteur « culture » se transmet d'une génération à une autre, certes en se transformant, mais l'influence du passé reste bien présente et, par conséquent, guide et explique les comportements des individus et le fonctionnement des sociétés. Ceci est d'autant plus prononcé dans les pays du Maghreb qui tiennent à leurs traditions.

En effet, les institutions culturelles dans une société se construisent à travers les générations par une évolution du langage, des règles et des normes. Ces institutions culturelles sont des contraintes fondamentales qui façonnent les comportements actuels des individus.

Ceci nous amène à penser que l'échec des pays du Maghreb à se développer et leur blocage dans une phase transitionnelle seraient les conséquences, au moins en partie, de données culturelles historiques propres à cette région du monde. Le concept de « *path dependence* », ou « dépendance de sentier », défini par North (2005a, p. 21) comme étant « *la façon par laquelle les institutions et les croyances dérivées dans le passé, influencent les choix présents* », illustre bien notre conclusion. Toutefois, le « *path dependence* » demeure un phénomène mal compris qui limite les choix du présent. Il est extrêmement relié au système de croyances et à sa réceptivité par rapport à l'innovation institutionnelle et technologique (North, 1996).

Dans les pays arabes, en général, et les pays du Maghreb, en particulier, il y a eu une sous-estimation des facteurs socioculturels comme étant des obstacles aux réformes structurelles et au développement d'un système crédible de règles de droit (Piggott, 2005). En effet, beaucoup de chercheurs hésitent à parler des racines culturelles pour expliquer le blocage de certains pays en transition et encore moins à parler du rôle de la religion et de son influence sur l'évolution des sociétés arabes.

Dans ce qui suit, nous allons nous intéresser à l'héritage culturel des pays arabes et principalement à celui des pays du Maghreb, objets de notre travail de recherche.

3.2.2. L'héritage des traditions patriarcales et des valeurs tribales : principaux obstacles à la formalisation des règles au Maghreb

Les rapports de la Banque Mondiale ou ceux du PNUD sur le développement dans la région MENA n'ont pas une analyse approfondie des causes de la persistance des régimes autocratiques dans ces pays. Ils apportent peu d'éléments inconnus dans l'explication de leur retard par rapport aux pays développés. Ces rapports et études ignorent la dimension culturelle de ces résistances et sont incapables de reconnaître le rôle majeur des valeurs « tribales patriarcales » dans le monde arabo-musulman (Piggott, 2005).

Dans les sociétés patriarcales, que l'ont soit en politique, en économie ou encore dans le cadre de la famille, l'autorité et le pouvoir sont détenus par les hommes (le père ou le chef de famille). En parlant de la gouvernance dans les pays méditerranéens, Pérez (2009, p. 18) affirme que « *malgré ces facteurs de différenciation, il existe un fonds commun de ces cultures qui influence, voire détermine les modes de Gouvernance d'Entreprise* ».

Dans ce qui suit, nous allons tenter d'établir le lien entre systèmes de gouvernance et origines culturelles pour les pays du Maghreb, tout en rapportant les principaux faits historiques qui auraient pu influencer les évolutions des SNG de la région.

Greif (1994) a travaillé sur le commerce en mer Méditerranée, entre le XI^e et le XII^e siècle, en comparant les commerçants génois avec les commerçants maghrébins ayant les attributs culturels et sociaux du monde islamique. Il trouve des différences substantielles entre les deux structures organisationnelles. Les commerçants génois ont développé une structure que Greif (1994) qualifie d'« individualiste », par contre, les commerçants maghrébins ont une structure et un système de croyances « collectiviste ». Les commerçants maghrébins ont développé une sorte de réseaux de communication informels autour d'un groupe afin de s'assurer de l'application des engagements. Cette structure a été efficace à une petite échelle, entre connaissances, mais incapable d'assurer le bon déroulement d'un échange impersonnel à plus grande échelle avec le développement des marchés et l'élargissement du cercle des commerçants à d'autres ethnies. En revanche, la structure développée par les commerçants génois comporte des organisations juridiques formelles permettant le suivi, la surveillance et le contrôle de la bonne application des contrats. Cette organisation a permis

la réalisation d'échanges plus élaborés et la formation d'un ensemble complexe d'institutions formelles permettant le développement de leur commerce.

Depuis le Moyen Âge, les sociétés arabo-musulmanes vivaient principalement en tribus et ont développé des codes informels et des liens de sang qui leur ont permis de se protéger d'autres tribus. Il s'agit de l'« esprit de clan » ou de la « cohésion sociale » ou encore la *asabiyah*, mise en évidence par Ibn Khaldoun, un historien arabe du XIV^e siècle, pour décrire le lien fort de solidarité qui existe entre les membres d'une même tribu et la loyauté de chacun des membres au reste du groupe depuis la période préislamique. Aujourd'hui, ces mêmes sentiments d'appartenance et de loyauté à un groupe et ces mêmes structures hiérarchiques patriarcales continuent à façonner les systèmes de gouvernance de la plupart des pays de la région MENA et constituent le fondement des relations informelles dans ces pays.

Même si, pendant des siècles, ils ont permis aux groupes et tribus d'assurer leur sécurité et de maintenir leur continuité, ces codes informels constituent le principal obstacle au passage de ces pays à la modernité économique, civique et politique (Piggott, 2005).

En retraçant les pratiques en termes de gouvernance pendant la période ottomane au Maghreb, Michalet et Sereni (2006) trouvent que les modes de fonctionnement des sociétés à cette époque continuent aujourd'hui à influencer les institutions et les évolutions institutionnelles, bien que certains changements aient été constatés. En effet, entre le XVI^e et le début du XIX^e siècle, le commerce en Méditerranée et les recettes fiscales qui en découlent étaient les principales ressources de l'empire, mais seule la population urbaine payait les impôts, les ruraux, qui représentaient 90 % de la population, ne payaient jamais d'impôts. Aujourd'hui, « *les agriculteurs maghrébins ne paient pratiquement pas d'impôts. Quant aux citadins, venus dans leur majorité et récemment des campagnes, ils sont aussi les héritiers de cette résistance fiscale séculaire* » (Michalet et Sereni, 2006, p. 9).

Un autre héritage de l'empire Ottoman dans la région du Maghreb est celui de l'imbrication des pouvoirs économique et politique. Depuis cette époque, l'Etat contrôlait pratiquement tout le secteur économique et avait le monopole du commerce extérieur.

Enfin, plus récemment dans l'histoire, la colonisation française des pays du Maghreb aurait également eu une influence sur les pratiques actuelles de gouvernance. En effet, beaucoup de chercheurs, notamment Acemoglu *et al.* (2001), soutiennent l'hypothèse selon laquelle les pays colonisateurs instaurent des institutions différentes dans les colonies et ces institutions continuent aujourd'hui d'exister dans ces pays.

Pour Michalet et Sereni (2006), le legs du colonialisme et les institutions instaurées par la France, durant cette période, constituent un élément essentiel dans la définition des institutions actuelles au Maghreb.

D'après Michalet et Sereni (2006), les autochtones ont été totalement exclus de tous les domaines rentables comme l'agriculture, les mines et l'industrie. En Tunisie, pendant la période coloniale, tous les postes de direction étaient occupés par des non-tunisiens. En Algérie, pratiquement aucune entreprise n'appartenait à un algérien. La même tendance était observée au Maroc. Ceci avait mené, dans certaines villes, à la formation de réseaux informels de négociants constitués de petits groupes, ne sortant généralement pas du cadre familial, seule garantie pour eux. Ce qui les rend très limités et ne pouvant inclure d'autres acteurs et donc impossible de travailler formellement à une plus grande échelle. Ainsi, la majorité de la population autochtone est restée exclue de toute activité économique ou commerciale formelle.

Aujourd'hui, dans beaucoup de régions du Maghreb, des familles continuent à travailler selon ce même mode informel. Cependant, d'importants changements politiques, économiques et sociaux sont venus modifier le mode de vie et les systèmes de croyances des individus, ne permettant plus de définir ces pays comme étant traditionnels, en même temps, ce ne sont pas encore des pays modernes. « *La société arabe n'est pas une société traditionnelle dans le vrai sens du terme, ni une société moderne, c'est un mélange confus des deux* » (UNDP, 2003, p. 141).

Le quotidien des citoyens de ces pays est un va-et-vient permanent entre tradition et modernité, comme l'indique Michalet et Sereni (2006, p. 6), « *l'homme moderne (« souri » en arabe que l'on peut traduire par « français ») n'a pas effacé l'homme traditionnel (« arbi » en arabe) même si ce dernier a été depuis au moins deux générations entamé par la modernité* ».

3.3. La théorie des ordres sociaux de North *et al.* (2009) : une vision originale

Une autre explication des résultats auxquels nous avons abouti, que nous avons évoquée au début de ce travail de recherche et qui pourrait être avancée à l'issue de notre analyse, c'est la théorie des « ordres sociaux » de North *et al.* (2009). Cette théorie s'appuie sur une vision du monde centrée sur la différence entre Nord et Sud.

Selon cette théorie, stabiliser l'ordre social en maîtrisant la violence est l'objectif numéro un de chaque pays et non pas le développement. « *Les sociétés s'instituent autour de l'enjeu de la réduction de la violence entre ses membres* » (Ould Aoudia, 2011).

Selon North *et al.* (2009), il y a deux façons de contenir la violence dans un pays.

La première est de constituer une coalition autour du pouvoir politique et la distribution de rentes économiques : l'« Etat naturel ». Dans les « Etats naturels », l'enjeu est la répartition des rentes entre élites (coalition dominante proche du pouvoir), il n'y a pas d'addition de la richesse, et donc pas de développement.

La deuxième est d'organiser la concurrence politique (accès au pouvoir) et la concurrence économique (accès à la richesse) : la démocratie de marché. Dans une démocratie de marché, l'enjeu est la création de valeur et l'innovation avec une redistribution des richesses, ce qui favorise et permet le développement.

Dans les « Etats naturels », les relations sociales sont basées sur les rapports personnels (liens, statuts, hiérarchie,...), l'Etat (avec le réseau d'élites) constitue la principale organisation. Alors que dans les démocraties (Etats « à accès ouvert »), les relations sociales sont basées sur des rapports impersonnels (droit, contrats,...).

Dans les deux cas, le développement économique et politique sont liés. « *L'ouverture de l'accès à des organisations économiques permet l'ouverture de l'accès à la sphère politique, réciproquement, ouvrir l'accès en politique permet l'ouverture de l'accès à la sphère économique* » North *et al.* (2009, p. 24). Cependant, il y a un mode de stabilisation de l'« ordre social » qui permet le développement et un autre qui l'empêche.

Dans le cadre de notre travail, à l'inverse de North *et al.* (2009), nous partons de l'analyse des caractéristiques institutionnelles d'un ensemble de pays, sans distinction entre pays

développés ou non. Nous trouvons que le niveau de dépersonnalisation des relations au sein de ces pays constitue le principal discriminant parmi les pays. Nous constatons également que les pays développés affichent de hauts niveaux de formalisation des règles alors que les pays en développement en sont encore à un stade embryonnaire.

North *et al.* (2009) expliquent cette différence par le fait que depuis, cinq à dix-mille ans, le monde fonctionne selon les critères de l'« Etat naturel » et que quelques pays, depuis seulement 300 ans, ont changé de mode de fonctionnement. Mais aujourd'hui, la majorité des sociétés continuent à fonctionner de la même manière dans le cadre d'« Etats naturels ». Environ 15 % de la population mondiale appartenant à 25 pays vit dans des systèmes « à accès ouvert », correspondant aux pays développés et les 85 % restant, faisant partie des 175 pays, vivent dans des « Etats naturels », correspondant aux pays non développés.

Bien que l'étude de North *et al.* (2009) emprunte un chemin inverse que le nôtre, nos résultats coïncident avec les leurs. La principale différence entre les pays développés et les pays en développement se trouve au niveau de la formalisation des règles.

Les pays du Sud ne sont donc pas considérés, par North *et al.* (2009), comme étant des cas pathologiques qu'il faille soigner (Ould Aoudia, 2011). Il s'agit tout simplement d'une continuité. Ceci n'empêche pas qu'un nombre important d'« Etats naturels » aspirent à un changement vers un système « à accès ouvert » afin de parvenir à une meilleure vie, cependant, beaucoup de facteurs pourraient être à l'origine de la persistance de ces systèmes fermés.

3.4. Pourquoi ces systèmes élitaires persistent et quelles perspectives pour les pays du Maghreb ?

L'origine culturelle des pratiques informelles aux pays du Maghreb, ou encore l'approche des « ordres sociaux » de North *et al.* (2009), attestent que ces modes de fonctionnement sont en place depuis toujours et qu'il est difficile de les changer, toutefois, ils ne constituent pas l'unique raison du maintien de ces systèmes élitaires. En effet, si les origines culturelles ont largement contribué à la formation des SNG de type informel, et

qu'à travers l'histoire ces modes de fonctionnement ont toujours existé, ces derniers doivent davantage leur pérennité à des facteurs plus récents.

Nous pensons que le retard des pays du Maghreb est dû à la volonté d'une minorité constituée par les élites formées depuis des décennies plutôt qu'au fait que ces pays aient un passé et une culture de l'informel. En effet, ces pays se sont modernisés et demandent de plus en plus de formalisation et d'application des lois. Cependant, la force de ceux qui détiennent le pouvoir contribue, en grande partie, au maintien du *statu quo*.

3.4.1. Ce que dit la théorie des ordres sociaux de North *et al.* (2009)

Si l'on suit la réflexion de North *et al.* (2009), le développement serait le passage d'un « Etat naturel », correspondant à un système fermé autour d'une élite, vers un système « à accès ouvert » à tous les citoyens. Ce qui constitue, par analogie avec notre étude, le passage d'un système basé sur les règles informelles, sur la personnalisation des relations ainsi que sur le statut social et les privilèges vers un système basé sur les règles de droit et sur la dépersonnalisation des relations.

Selon North *et al.* (2009, p. 11-12), il existe aujourd'hui deux principaux types d'« ordres sociaux », comme nous l'avons expliqué plus haut :

Le premier c'est l'ordre social « à accès ouvert » caractérisé par :

- Un développement politique et économique.
- Des économies qui connaissent très peu de croissance économique négative.
- Une société civile riche et dynamique avec un grand nombre d'organisations.
- Un Etat plus étendu et plus décentralisé.

Le second correspond à l'ordre social « à accès limité » (Etat naturel) caractérisé par :

- Des économies avec une croissance lente, vulnérables aux chocs.
- Des régimes politiques sans consentement général de la part des gouvernés.
- Un nombre relativement faible d'organisations.
- Un Etat plus réduit et plus centralisé.

- Une prédominance de relations sociales organisées selon des critères personnels, incluant les privilèges, les hiérarchies sociales, les lois qui sont appliquées de manière inégale, les droits de propriété précaires ainsi qu'un fort sentiment que les individus ne sont pas tous égaux.

Cependant, parmi les pays, il existe des différences dans un même « ordre social ». Tous les « Etats naturels » n'ont pas la possibilité de réussir ou même d'amorcer leur transition vers un Etat de droit. Certaines caractéristiques institutionnelles préalables devraient être réunies pour favoriser l'ouverture de l'accès. Les auteurs expliquent ainsi qu'il existe trois types d'« Etats naturels ». Les « Etats naturels » fragiles, les « Etats naturels » basiques ou primaires et les « Etats naturels » matures.

- **Les « Etats naturels » fragiles :** un « Etat naturel » est considéré comme étant fragile lorsqu'il est en difficulté face à la violence interne et externe (Haïti, Irak,...). En effet, les « réseaux clientélistes » qui dominent les organisations sont susceptibles de recourir à la violence. Il est caractérisé par des structures institutionnelles primitives et sommaires.

L'alliance dominante est très fragile et peut être à tout moment confrontée à la violence, renversée et remplacée par une autre coalition. Cette instabilité empêche la mise en place d'un droit public pérenne et l'Etat, étant fragile, peine à « *édicter et à faire respecter le droit privé* ».

Dans un « Etat naturel » dit « fragile », la réussite économique passe obligatoirement par l'exercice du pouvoir au sein de la coalition.

- **Les « Etats naturels » basiques (ou primaires) :** la principale différence avec l'« Etat naturel » fragile c'est que l'« Etat naturel » basique garantit une forme de stabilité au sein de la coalition au sommet de l'Etat. Cette stabilité est assurée grâce au développement d'un système de croyances communes par rapport au comportement au sein de l'élite dominante. Ce sont principalement les institutions du droit public qui contribuent au développement de ces croyances.

Ainsi, seules les organisations émanant de l'Etat sont pérennes. Ce type de systèmes ne permet pas la formation d'autres organisations en dehors du champ d'action de l'Etat. La société civile y est très peu développée, voire inexistante.

- **Les « Etats naturels » matures :** dans un « Etat naturel » mature, des organisations élitaires peuvent exister aussi bien au sein de l'Etat qu'en dehors de celui-ci. Les institutions y sont développées et pérennes. Les institutions du droit public et privé sont bien énoncées et appliquées et ne dépendent pas de la coalition dominante au pouvoir.

Selon North *et al.* (2009), seul un « Etat naturel » mature pourrait ouvrir l'accès et évoluer vers un Etat développé.

Cette transition se fait en deux étapes. Dans la première étape, l'« Etat naturel » doit mettre en place des dispositifs institutionnels qui permettent l'établissement de relations impersonnelles entre les élites qui, jusque-là, fonctionnaient sur un mode interpersonnel. Dans la seconde étape, la « coalition dominante » étend ce fonctionnement impersonnel aux autres organisations du pays.

La première étape n'est pas simple à réaliser et n'est pas accessible à tous les « Etats naturels ». D'abord, il faut que l'« Etat naturel » soit « mature » comme nous l'avons expliqué plus haut. Par la suite, certaines conditions devraient être réunies pour permettre la mise en place des relations impersonnelles au sein de l'élite. Ces conditions sont baptisées par North *et al.* (2009) : « les conditions liminaires » qui correspondent aux prédispositions d'un « Etat naturel » à faire évoluer l'ouverture de l'accès, d'abord sur un mode impersonnel qui respecte l'Etat de droit entre élites pour essayer de l'étendre, par la suite, au reste de la population. Il faut également qu'il y ait une pérennité des organisations afin d'assurer le fonctionnement d'une manière formelle.

Si l'on revient à notre comparaison de la situation des pays du Maghreb avec celle des PECO, ce qui a été le moteur de la transition de ces derniers c'était leur perspective d'adhésion à l'Union Européenne. Cette perspective n'est pas envisageable pour les pays du Maghreb. Les aides européennes pour les PECO étaient conséquentes et, en contre partie, l'Union Européenne avait exigé des réformes institutionnelles profondes de la part

de ces pays et qui étaient des conditions nécessaires et obligatoires pour l'adhésion à l'Union Européenne ce qui a, en grande partie, contribué à leur réalisation.

Les aides internationales, comme nous l'avons vu dans le chapitre IV de notre travail de recherche, ne suffisent pas pour faire évoluer les pays du Maghreb vers la formalisation des règles et encore moins celles fournies par l'Union Européenne, qui sont négligeables par rapport à celles accordées aux PECO.

Ainsi, nous pouvons conclure que, pour les PECO, deux facteurs ont fait que leur transition s'amorce et réussisse pour la plupart d'entre eux. D'un côté, la pression de l'Union Européenne sur ces pays pour davantage de formalisation et d'application des règles. Et, d'un autre côté, les aides financières considérables reçues de la part de l'Union Européenne qui sont nécessaires pour la mise en place d'institutions formelles et qui ont également permis à ces pays d'amorcer leur croissance économique et ainsi leurs richesses pour atteindre les niveaux de PIB par habitant des pays développés.

Une transition, aussi bien économique que démocratique, requiert beaucoup de moyens financiers, néanmoins, le changement des comportements de l'informel vers davantage de formel nécessite une réelle volonté de la part de l'élite dirigeante et ceci ne pourra pas se faire sans une pression exercée sur le pouvoir. Si, pour les PECO, cette pression était celle exercée par l'Union Européenne pour leur permettre d'adhérer à l'Union, pour les pays du Maghreb cette pression pourrait provenir de la volonté du peuple demandant davantage de transparence et de comptes rendus et aspirant à plus de libertés.

3.4.2. Le « monopole focal de gouvernance » (Meisel, 2004)

Une autre alternative, pour les pays du Maghreb, pourrait se concrétiser par la mise en place d'un « monopole focal de gouvernance », concept développé par Meisel (2004). Selon cette théorie, l'Etat joue un rôle de point focal unique et incontesté qui subordonne les intérêts privés à l'intérêt national, générant ainsi la confiance nécessaire pour la coopération entre les agents. C'est un « Etat stratège » qui s'impose au cœur du fonctionnement de l'économie.

En effet, à défaut des incitations des marchés, mais également de garanties crédibles comme c'est le cas dans les pays développés, le « monopole focal de gouvernance »,

représenté par un « Etat stratège », peut offrir une sérieuse alternative, qui peut s'avérer efficace, pour jouer le rôle de coordinateur entre les différents acteurs, publics et privés, permettant ainsi d'établir la confiance nécessaire aux échanges.

Il s'agit d'un autre mode de création de confiance, qui n'est pas basé sur les règles formelles et qui rappelle l'importance des facteurs de coordination et d'anticipation, qu'ils soient formels ou informels. C'est l'Etat qui offre la garantie, et ainsi la confiance, aux différents acteurs économiques afin de les inciter à investir. Cependant, « *le concept de monopole focal de gouvernance dépasse les notions d'interventionnisme ou de dirigisme puisqu'il s'appuie sur une compréhension simultanée des logiques des organisations publiques et privées* » (Meisel et Ould Aoudia, 2008a, p. 40).

Meisel (2004) affirme que les études antérieures concernant le succès de la France pendant les « trente glorieuses » n'expliquent qu'en partie cette réussite. En effet, on évoque souvent la capacité de ce pays à mobiliser les facteurs de production comme étant la principale cause de cet épanouissement économique à cette époque. Cependant, quasiment aucune étude n'arrive à expliquer comment cette mobilisation des facteurs et leur combinaison ont pu être effectuées de cette manière si efficace. Avec son concept de « monopole focal de gouvernance », Meisel (2004) explique comment les institutions de gouvernance d'entreprise et de gouvernance publique se trouvent si intimement liés qu'un « monopole focal de gouvernance » émerge. C'est le cas également de certains pays en Asie, comme la Chine ou la Corée où l'Etat a su assurer le décollage économique du pays par la coordination des échanges entre agents publics et privés.

North (1990, p. 134) précise, en parlant des modèles néoclassiques de la croissance issue des rendements croissants et de l'accumulation du capital (physique et humain), qu'ils dépendent de « *l'existence d'une structure d'incitation implicite qui anime les modèles* ». Ainsi, Meisel (2004) explique, à travers le concept de « monopole focal », comment dans certaines situations, les mécanismes du marché seuls ne peuvent pas être efficaces et que l'Etat peut jouer le rôle de coordinateur entre les acteurs privés et les acteurs publics afin de stimuler et de mobiliser le capital.

Ce système pourrait ainsi permettre aux pays du Maghreb de stimuler la croissance et engager, en même temps, le processus de dépersonnalisation des relations. Trois raisons font que ce système aurait des chances de réussir aux pays du Maghreb :

- 1- C'est un système plus rapide à mettre en place qu'un cadre institutionnel formel.
- 2- Il est moins coûteux en comparaison avec la mise en place de structures judiciaires, de structures de formation, etc.
- 3- Il est davantage en adéquation avec la réalité des pays du Maghreb par rapport à ce que leur proposent les institutions internationales en termes d'adoption des institutions formelles qu'ils essayent, depuis des dizaines d'années, d'instaurer sans réel succès.

Ceci démontre comment un système de gouvernance fondé sur les relations interpersonnelles et sur un faible niveau de transparence peut fonctionner efficacement pour produire des richesses et amorcer une croissance économique à long terme, même en cas d'absence de contrôle formel (Meisel, 2004).

Cependant, en parlant de l'expérience de la France pendant les « trente glorieuses », Meisel (2004, p. 58) affirme que *« l'État ne s'est pas imposé en un jour au cœur du fonctionnement de l'économie »*.

Le « monopole focal de gouvernance » est une combinaison entre, d'une part, les facteurs de coordination et d'anticipation de l'Etat, à travers son rôle de « monopole focal » et, d'autre part, le degré de formalisation et d'application des règles. Dans son évolution vers le développement, un pays pourra, progressivement, mettre en place des institutions de plus en plus formelles tout en réduisant l'intervention de l'Etat en tant que coordinateur. Ainsi, l'articulation entre les institutions de gouvernance publique et privée, dans les pays non-développés, n'est pas fatalement génératrice de résultats négatifs.

4. Synthèse du chapitre VI

A partir de la base de données « Profils Institutionnels » et des variables de gouvernance, publique et privée, que nous avons construites, nous nous sommes proposé de vérifier empiriquement, les conclusions auxquelles nous avons abouti au cours de notre analyse théorique.

Pour ce faire, nous avons commencé ce chapitre par la présentation des démarches préalables à notre analyse de données. Nous avons détaillé les spécificités des techniques empiriques auxquelles nous avons eu recours ainsi que les conditions de leurs applications dans le cadre de notre recherche.

Dans un deuxième temps, nous avons présenté les résultats auxquels nous avons abouti, tout en procédant à leurs descriptions et leurs interprétations.

Une dernière étape a été consacrée à la discussion de ces résultats par rapport à ce que nous avons avancé au cours de notre analyse théorique et aux différentes études ayant traité du même sujet. Il a également été question d'avancer des propositions et d'éventuelles solutions pour les pays du Maghreb, objets de notre étude.

Parmi nos principaux résultats, que nous allons reprendre lors de notre conclusion générale, d'abord le fait que, même si les pays du Maghreb sont caractérisés par une faiblesse institutionnelle et que la Banque Mondiale ne réussit pas à instaurer les règles formelles, un développement économique soutenu est possible. En effet, il s'avère que la « bonne gouvernance » n'est pas une condition *sine qua non* au développement économique. Pendant une longue période de leurs décollages économiques, la plupart des pays asiatiques affichaient des niveaux très faibles de gouvernance, les mêmes scores de gouvernance que certains pays pauvres de l'Afrique (Khan, 2004).

En parlant de la transition d'un « Etat naturel » à un système « à accès ouvert », North *et al.* (2009) indiquent que les institutions qui vont amorcer la transition doivent être compatibles avec la logique de fonctionnement de l'« Etat naturel », autrement, il y a peu de chance qu'elles réussissent. De même, il faut que les élites voient un intérêt dans la dépersonnalisation et l'adoption de ces nouvelles institutions pour que la transition se déclenche. Ainsi, même si la Banque Mondiale a tout à fait raison d'insister sur la

nécessité d'avoir des institutions impersonnelles qui établissent la confiance entre les agents, elle est loin d'adopter la meilleure stratégie pour y parvenir. En effet, il ne suffit pas d'exporter les institutions formelles des pays développés vers les pays en développement pour que ces derniers les adoptent.

Nous avons vu également que le concept de « monopole focal » de gouvernance de Meisel (2004) constitue une alternative sérieuse pour les pays du Maghreb. L'Etat pourra ainsi jouer le rôle de coordinateur (point focal), d'abord en regroupant les intérêts privés autour d'une coalition, par la suite, en subordonnant cet intérêt privé à l'intérêt public. Même la Banque Mondiale et le FMI reconnaissent aujourd'hui l'importance du rôle de l'Etat pour les pays en développement après les avoir longtemps incités à l'ouverture complète de leurs marchés sans aucune intervention publique.

Le développement économique et la croissance sont ainsi possibles au sein de cadres institutionnels faibles. C'est même, selon North *et al.* (2009), au sein d'« Etats naturels » que la majorité des institutions formelles, des pays aujourd'hui développés, a été créée.

Synthèse générale de la deuxième partie

Ainsi, cette deuxième partie de notre travail de recherche a été l'occasion de vérifier, en pratique, nos conclusions sur le plan théorique. Trois chapitres ont été ainsi nécessaires.

Le chapitre IV a été l'occasion de délimiter les spécificités des SNG des pays du Maghreb, objets de notre étude. Nous avons également analysé et discuté l'effet des aides étrangères et leurs impacts sur les pays en développement, en général, et par la suite sur les pays du Maghreb. Nous avons ainsi revu les principaux partenariats et aides ayant été engagés dans cette région et leurs impacts en termes de développement pour ces pays.

Dans le chapitre V, il a été question de la mesure des institutions de gouvernance publique et privée, et plus généralement des SNG. Des codes de « bonnes pratiques » de gouvernance d'entreprise aux indices globaux émis par les institutions internationales, nous avons présenté les principales mesures disponibles avant de présenter la base de données « Profils Institutionnels » du MINEFI que nous avons retenue dans notre travail de recherche. Nous avons également présenté les variables de gouvernance que nous avons construites à partir de cette base de données.

Enfin, le chapitre VI a été consacré à l'exploitation de ces données à travers une analyse factorielle en utilisant la méthode de l'ACP. Nous avons ainsi présenté les méthodes de mesures statistiques que nous avons retenues pour l'analyse des données. Par la suite, les résultats de ces analyses ont été présentés et interprétés. Une dernière section a été consacrée à la discussion de ces résultats en les comparant avec notre analyse théorique et en les confrontant aux conclusions auxquelles nous avons abouti.

Dans ce qui suit, la conclusion générale de la thèse sera l'occasion de rappeler l'intérêt du choix de notre sujet ainsi que l'objectif principal de ce travail de recherche. Nous allons rappeler brièvement les différentes étapes ayant été nécessaires pour répondre à notre problématique. Les contributions théoriques et empiriques de notre travail seront ainsi exposées. Les difficultés et les limitent auxquelles nous nous sommes confrontés seront également formulées avant de présenter les voies futures de recherche qui nous semblent intéressantes à explorer.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Dans cette recherche doctorale, nous sommes partis de deux constats majeurs. D'une part, l'engouement des chercheurs pour le thème de la gouvernance, d'abord la gouvernance d'entreprise, puis la gouvernance publique, de même que le regain de considération du rôle des institutions, principalement avec les travaux de North (1990), ayant mené à traiter le thème de la gouvernance d'une manière plus globale. D'autre part, l'inexplicable blocage des pays du Maghreb ainsi que le manque d'études concernant ces pays. La question qui a animé ainsi notre recherche est : **dans quelles mesures l'interaction entre la gouvernance publique et la gouvernance privée favorise-t-elle le développement des pays et notamment ceux du Maghreb ?**

Notre recherche vient pour enrichir les travaux traitant du thème de la gouvernance, en essayant toutefois d'apporter une nouvelle vision du concept, très peu défendue dans les recherches dominées par la promotion de la « bonne gouvernance » des institutions d'aides au développement et des bailleurs de fonds internationaux, notamment la Banque Mondiale et le FMI.

Pour ce faire, nous avons procédé en deux phases correspondant aux deux parties, théorique et empirique, de notre travail de recherche.

La première phase théorique s'est intéressée à la mise en place d'un cadre conceptuel de la gouvernance étant donné l'absence de consensus concernant ce sujet. Nous avons exposé les théories auxquelles nous avons eu recours pour définir la gouvernance avant de discuter les principales conceptions que l'on pourrait trouver dans la littérature. Nous avons fait la distinction entre gouvernance publique (ou gouvernance des Etats) et gouvernance privée (ou gouvernance d'entreprise). Notre recherche théorique a mis également en évidence l'existence d'une interrelation entre ces deux types de gouvernance, nous parlons désormais de Systèmes Nationaux de Gouvernance (SNG).

Ainsi, la définition retenue de la gouvernance est celle de Charreaux (1997) et s'inscrit dans le cadre de la théorie institutionnelle de Douglass C. North, qui peut aussi bien renvoyer à la gouvernance publique qu'à la gouvernance privée. Selon Charreaux (1997), les SNG constituent « *l'ensemble des mécanismes organisationnels ou institutionnels ayant pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants*

(managériaux ou politiques), autrement dit qui « gouvernent » leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire ».

Nous nous sommes également intéressés à la relation entre les institutions, en général, et les SNG, en particulier, et le niveau de développement des pays. Nous avons revu les principales études traitant du sujet et particulièrement celles s'intéressant aux SNG des pays en développement, tout en discutant le rôle de la « bonne gouvernance », concept largement défendu par la Banque Mondiale.

Lors de la deuxième phase empirique de notre recherche, nous avons commencé par présenter la situation des pays du Maghreb, objets de notre étude, ainsi que les conséquences des aides internationales et des différents partenariats qu'ils ont connus. Par la suite, nous avons exposé les principales méthodes de mesure des institutions de gouvernance dans la littérature, avant de présenter l'outil de mesure que nous avons sélectionné. Ainsi, la base de données « Profils Institutionnels » du MINEFI a été retenue, à partir de laquelle nous avons construit nos propres variables de gouvernance publique et privée, et ce afin d'analyser les SNG de différents pays tout en apportant un intérêt particulier au cas des pays du Maghreb. Après l'analyse des données, nous avons présenté, interprété et discuté nos résultats en les confrontant avec la littérature.

1. Les contributions de la recherche

Un ensemble de contributions, aussi bien théoriques qu'empiriques, auxquelles nous avons abouti émergent de ce travail de recherche. Ces contributions sont restituées dans les trois points qui suivent.

1.1. Vers une vision globale de la gouvernance : les Systèmes Nationaux de Gouvernance

Sans prétendre à chercher si ce sont les institutions de gouvernance publique qui influencent celles de la gouvernance privée, ou bien si c'est le contraire, nous trouvons qu'il existe une dépendance significative et positive entre les deux types d'institutions. En effet, pour un pays donné, nous trouvons une concordance entre les pratiques institutionnelles de gouvernance du domaine public (ou politique) et celles du domaine de l'entreprise. Ainsi, lorsque la surveillance, le contrôle et les systèmes d'incitation et de

création de confiance dans le domaine public sont assurés selon un mode impersonnel avec des contrats écrits et respectés, on retrouve les mêmes types de pratiques lorsqu'il s'agit de surveillance et de contrôle au sein des entreprises. Et si au contraire, l'exécution des contrats, le contrôle et la surveillance se font selon un mode interpersonnel et informel au niveau de la gouvernance publique, les mêmes pratiques sont retrouvées au sein des entreprises. Nous pouvons ainsi parler, pour un pays ou une région donnés, de culture de gouvernance (Meisel, 2004) ou encore de Systèmes Nationaux de Gouvernance (Charreaux, 2004).

Ces conclusions ont d'abord été le résultat d'une analyse théorique, à partir d'études traitant de la relation entre institutions de gouvernance publique et privée, avant d'être vérifiées sur le plan empirique pour le cas de notre échantillon de pays développés et en développement.

Nous avons construit, à partir de la base de données « Profils Institutionnels », 31 variables relatives à la gouvernance publique et privée pour chacun des 51 pays de notre échantillon. Ces variables correspondent à leurs SNG. Aucun classement n'a été effectué, il s'agit uniquement de profils de gouvernance par pays. Nous avons ainsi pu vérifier qu'il existe une corrélation significative entre les institutions de la gouvernance publique et celles de la gouvernance privée pour les pays de notre échantillon et ce aussi bien pour les données de 2001 que de ceux de 2009.

1.2. La primauté des institutions de formalisation et d'application des règles

Afin d'approfondir nos résultats, nous avons procédé à la factorisation de nos variables de gouvernance construites afin d'en extraire de plus amples informations. Le principal résultat qui ressort de notre étude empirique est relatif à l'importance des institutions de formalisation des règles (comme la sécurité des contrats, la sécurité des droits de propriété, le fonctionnement de la justice ou encore le degré de transparence de l'action publique dans le champ économique) pour les 51 pays de notre étude. Ce résultat est très significatif aussi bien pour les données de 2001 que de ceux de 2009. De plus, nos analyses factorielles (ACP) démontrent, d'une manière très claire, que les pays considérés comme étant développés sont ceux ayant les niveaux les plus élevés de formalisation des règles. De même, les pays ayant entamé leur transition et l'ayant réussie, se sont déplacés sur nos

graphiques (entre 2001 et 2009) des premiers plans factoriels des ACP, du cadran nord-ouest (relatif à un faible niveau de formalisation des règles) au cadran nord-est (relatif à un niveau supérieur de formalisation des règles), c'est notamment le cas de certains Etats des PECO (le cas de la République tchèque étant le plus significatif).

Ce résultat est encore confirmé en examinant l'effet du niveau de formalisation des règles des pays sur leurs niveaux de développement économique moyennant une régression linéaire simple. Nous trouvons un effet positif et significatif du degré de respect des règles de droit et des relations formelles sur le niveau de développement des pays.

1.3. Les libertés : un mécanisme de gouvernance souvent négligé

Il ressort également de notre analyse factorielle que les libertés accordées aux citoyens constituent des institutions de gouvernance pertinentes dans la discipline des dirigeants, qu'ils soient politiques (gouvernance publique) ou managériaux (gouvernance privée).

Selon North (2005a, p. 107), *« tous les droits accordés aux citoyens, qu'ils soient personnels, économiques, religieux, civils ou politiques, impliquent des limites au comportement des responsables politiques. La clef pour l'ordre politique est l'établissement de limites crédibles sur le comportement des responsables politiques »*.

En effet, la liberté de s'exprimer, la liberté de donner son avis mais également la liberté de demander des comptes aux responsables sont autant de mécanismes qui limitent l'espace discrétionnaire et l'opportunisme de tout dirigeant.

Ce résultat est conforté par les travaux du prix Nobel Amartya Sen qui conçoit le développement d'abord comme étant une expansion des libertés, avant d'être lié à des mesures purement économiques et financières.

Ainsi, pour répondre à la question de notre problématique, nous pouvons affirmer que l'interaction entre la gouvernance publique et la gouvernance privée existe et forme ce qu'on appelle les SNG. Ces derniers peuvent favoriser la croissance et le développement d'un pays, comme ils peuvent les bloquer.

Cependant, reste à déterminer quelles sont les institutions de gouvernance qui sont concernées, comment les améliorer et comment faire pour que cette dynamique

institutionnelle soit génératrice de croissance à long terme et de développement plutôt que de constituer une entrave à ceux-ci. Pour les uns, la mise en place d'institutions formelles est coûteuse, il faut dans ce sens commencer par stimuler la croissance, qui va améliorer, avec les richesses créées, les institutions. En effet, selon Barro (1996), « *la démocratie est un bien de luxe* ». Pour les autres, seule une « bonne gouvernance » permettra la croissance à long terme et le développement des pays.

D'après nos résultats, il s'avère qu'effectivement la « bonne gouvernance » est une des caractéristiques des pays développés, ce sont ces institutions formelles relatives à la sécurité des contrats qui établissent la confiance nécessaire aux investissements à long terme et aux échanges. « *Cette sécurité procure un avantage décisif dans la capacité des sociétés développées à produire de la richesse* » (Meisel et Ould Aoudia, 2008b, p. 1179). Ainsi, ce ne sont pas les institutions formelles en soi qui créent les richesses mais c'est la confiance qu'ils arrivent à instaurer qui favorise le développement économique. Ce qui explique comment certains pays arrivent, dans un faible cadre institutionnel et en l'absence d'un Etat de droit et des règles formelles, à avoir une croissance économique soutenue sur une longue période.

Pour revenir à la théorie des « ordres sociaux » de North *et al.* (2009) qui expliquent que le fonctionnement des « Etats naturels » est tout à fait « normal » et que c'est ainsi depuis des milliers d'années, ces auteurs précisent toutefois que cette situation ne constitue pas une fatalité. North *et al.* (2009) indiquent que leur appellation des « Etats naturels », système à accès « limité » et non pas « fermé » (par opposition à l'« accès ouvert »), c'est justement parce que même si l'accès est très difficile dans les « Etats naturels », il reste néanmoins possible. Tous les Etats « à accès ouvert », ont été, à une certaine époque, des « Etats naturels ». Ces auteurs indiquent même que « *l'essentiel du développement économique et politique dans l'histoire de l'humanité a eu lieu dans le cadre d'Etats naturels* » (North *et al.* 2009, p. 41).

Tout l'enjeu réside dans la capacité de ces Etats à « ouvrir l'accès » au plus grand nombre afin que ces richesses profitent à la majorité des citoyens. L'ouverture de l'accès, contrairement à la croissance économique, nécessite forcément des institutions sur un mode impersonnel qui garantit l'application des règles. Comme le précisent North *et al.* (2009, p. 16), les institutions formelles ne peuvent être efficaces que si elles sont

appliquées et elles ne peuvent l'être qu'« *en présence d'une organisation capable de faire respecter les règles sur un mode impersonnel* ».

Par ailleurs, nous avons pu démontrer que la culture d'un groupe d'individus constitue une variable importante dans la création des institutions mais également dans la manière avec laquelle ces institutions évoluent dans le temps. Ainsi, il s'avère inutile d'imposer à un pays en développement des institutions des pays du Nord, incompatibles avec les croyances locales, et espérer qu'elles fonctionnent. North (1996) affirme que les évolutions institutionnelles politique, économique et sociale reflètent un développement d'un système de croyances. Les croyances décrivent la façon avec laquelle les gens apprennent, mettent à jour et modèlent le monde dans lequel ils vivent et cette modélisation des croyances est au cœur de toutes les théories en sciences sociales. Il rajoute que les croyances religieuses ont joué et continuent de jouer un rôle très important. Le lien entre l'évolution des croyances et l'évolution des institutions est étroit.

Les croyances font partie de la culture d'un groupe d'individus vivant ensemble. Les changements institutionnels vers davantage de formalisation et d'application ne se feront que s'ils sont soutenus par les croyances (Ould Aoudia, 2011). Cet auteur avance l'exemple d'une institution qui est la « démocratie ». Il indique que la démocratie c'est la croyance que ce sont les hommes qui font la loi (et non pas Dieu), c'est la croyance en l'égalité de chacun devant la loi. Ainsi, la démocratie ne peut fonctionner avec la croyance dans le fondement religieux de la loi, dans les statuts, dans les privilèges ou dans la hiérarchie.

Ainsi, les institutions informelles sont tout aussi importantes, voire plus importantes dans certaines régions du monde, que les institutions formelles, et c'est leur conjugaison qui va déterminer l'évolution du changement institutionnel d'un pays.

2. Les limites de la recherche

Au terme de cette recherche doctorale, et outre les richesses des contributions auxquelles nous avons abouti, il est important de reconnaître qu'elle n'est pas exempte de limites. Ces dernières auront pour objectif d'orienter nos investigations futures.

2.1. Les limites par rapport à la base de données « Profils Institutionnels »

Dans notre travail de recherche, nous avons sélectionné la base de données « Profils Institutionnels » du MINEFI, étant donné les différents avantages qu'elle offre parmi les sources de données institutionnelles disponibles. Cependant, deux limites relatives à cet outil de mesure sont à noter.

D'abord, comme nous l'avons vu tout au long de notre travail, les institutions, en général, et les institutions de gouvernance, en particulier, changent sur le long terme, cependant, la base de données « Profils Institutionnels » n'est disponible que depuis 2001. Ce qui constitue une période relativement courte à l'échelle de l'évolution institutionnelle.

D'un autre côté, la version 2009 de la base du MINEFI recense 123 pays. Toutefois, ayant eu besoin d'une comparaison entre les profils institutionnels de 2001 et ceux de 2009, nous avons été contraints de limiter notre échantillon à 51 pays étant donné que la version 2001 de la base « Profils Institutionnels » ne couvrait que ceux-là.

2.2. Les inconvénients reliés aux mesures basées sur la perception

Bien que les mesures institutionnelles basées sur la perception (*perception-based indicators*) soient riches en informations par rapport à des données objectives (*objective indicators*), il faut considérer les résultats auxquels nous avons abouti avec précaution. En effet, il est important de signaler que les experts et les répondants qui émettent leurs avis, changent souvent, peuvent être de cultures différentes et ainsi avoir une compréhension et une vision différentes des phénomènes à évaluer, ce qui pourrait induire des biais lors de la collecte des données.

A titre d'illustration, une étude a été réalisée dans le cadre d'une collaboration entre le centre de recherche DIAL (Développement, Institutions et Analyses de Long terme) et l'IRD et qui se propose de mesurer trois grands volets « Multiples dimensions de la pauvreté », « Gouvernance » et « Démocratie ». Ces enquêtes ont été effectuées auprès des ménages, entre 2001 et 2005 dans 7 capitales économiques de pays en Afrique¹, à

¹ Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Sénégal et Togo.

Madagascar et dans 4 pays de l'Amérique latine¹. Ce recours aux ménages va dans le sens de l'« évaluation participative » ayant « *pour principal objectif de prendre en compte le point de vue des différents acteurs de la société et en particulier celui de la population pauvre* » (Herrera *et al.*, 2006, p. 8). Au total, un échantillon de 35.000 personnes, dans les 8 métropoles africaines et 50.000 personnes, dans les 4 pays de l'Amérique latine, a été interrogé.

Ce qui nous intéresse c'est « l'enquête-miroir » qui a été réalisée pour les 8 pays africains. L'objectif était de confronter les réponses obtenues des ménages à l'avis de 250 experts aussi bien de pays du Sud que du Nord (chercheurs, hommes politiques, hauts fonctionnaires,...) et ce sur les deux modules « Démocratie » et « Gouvernance ». L'originalité de cette enquête c'est qu'elle se déroule en deux phases, les experts doivent répondre à deux séries de questions :

1. Dans la première série, les experts donnent leurs prévisions des réponses des ménages, autrement dit, l'idée qu'ils se font des réponses des ménages.
2. Dans la deuxième série, les experts donnent leurs propres diagnostics du phénomène mesuré.

Le résultat de cette « enquête-miroir » montre une « *surestimation systématique des experts du niveau de la corruption subie par les citoyens* » (Herrera *et al.*, 2006, p. 35). Par exemple, les experts estiment que 54 % de la population a été confrontée à la corruption au cours de l'année écoulée, alors qu'exprimé par la population elle-même, le taux n'est que de 13 %. De même, 5 % considèrent que recevoir un pot-de-vin dans l'exercice de ses fonctions est un comportement acceptable alors que les experts estiment que 32 % trouveraient cet acte acceptable.

Avec cette enquête, Herrera *et al.* (2006) s'interrogent sur la fiabilité des experts pourtant à l'origine des classements qui tranchent dans l'attribution ou non des aides internationales, des classements qui sont primordiaux pour les bailleurs de fonds et les investisseurs internationaux.

¹ Bolivie, Colombie, Equateur et Pérou.

2.3. L'absence des mécanismes internes de gouvernance d'entreprise

La base « Profils Institutionnels », que nous avons mobilisée pour notre travail de recherche, ne prend pas en compte les données concernant les mécanismes internes de la gouvernance d'entreprise. Dans la partie théorique de notre travail de recherche, nous avons développé le rôle de ces mécanismes internes ainsi que leur importance dans la surveillance et le contrôle des dirigeants dans les entreprises. Il nous semble important de signaler cette limite relative aux données de la base « Profils Institutionnels » bien que, pour le cas des pays du Maghreb, ces mécanismes, principalement constitués de l'assemblée générale des actionnaires et du conseil d'administration, ne constituent pas des mécanismes efficaces dans ces pays.

3. Les voies de recherches futures

A partir des limites de notre recherche, que l'on vient de détailler ci-dessus, ainsi que des différentes constatations que l'on a pu faire tout au long de notre étude doctorale, nous avons dégagé quelques préconisations qui pourraient être exploitées dans des recherches futures.

3.1. L'intérêt d'approfondir le résultat relatif aux « libertés »

Outre notre résultat relatif aux institutions de formalisation et d'application effective des règles, qui constituent les principaux déterminants du développement des pays, nos analyses factorielles font ressortir, en seconde position en termes d'importance, les institutions relatives aux libertés accordées aux citoyens dans un pays. En effet, il paraît que les pays sont différenciés par le degré des libertés dont bénéficient les individus. Nous observons, dans ce sens, que les pays considérés aujourd'hui comme étant développés sont ceux qui accordent le plus de libertés politiques, individuelles et syndicales à leurs citoyens.

Il nous semble ainsi important d'exploiter davantage ces résultats dans des recherches futures, notamment avec la nouvelle enquête de « Profils Institutionnels » prévue pour l'année 2012. Nous rappelons que selon le prix Nobel Amartya Sen, le développement d'un pays ne doit pas se limiter au développement économique. Il n'y a aucun doute quant à l'importance d'accroître les richesses, mais cela ne doit pas être une fin en soi. Pour Sen

(2000, p. 13), le développement est « *un processus d'expansion des libertés réelles dont jouissent les individus* ». Le développement devrait ainsi avoir comme ultime but « *la promotion des libertés individuelles et de l'engagement social* » (Sen, 2000, p. 295).

Dans le même sens, Stiglitz (2001, p. 31-32) affirme : « *comme nous entrons dans le XXI^e siècle, nous approchons ainsi le développement avec un cadre plus complet, une prise de conscience d'objectifs plus larges avec davantage d'outils, une plus grande sensibilité par rapport à la complexité du processus de développement, un plus grand sentiment d'humilité face à des tâches qui nous attendent, mais aussi avec un plus grand sentiment d'optimisme quant à ce que l'avenir pourrait apporter. Nous savons que le développement est possible. Le défi consiste à le favoriser de manière à profiter aux pauvres, à renforcer les processus démocratiques, à renforcer le sentiment général de bien-être, et à élargir la liberté économique et politique* ».

3.2. La nécessité de mobiliser des études monographiques

Le fonctionnement des institutions est extrêmement complexe et, tout au long de ce travail de recherche, nous nous sommes rendu compte de la nécessité et de l'importance des spécificités de chaque pays dans la compréhension du processus des changements institutionnels. Il est ainsi illusoire de se baser sur des données globales pour trouver des solutions spécifiques efficaces. La plupart des études font des comparaisons entre les pays, alors que peu d'importance a été accordée à l'étude monographique des évolutions institutionnelles dans un pays sur une période assez étendue dans le temps.

Ainsi, se baser sur des études monographiques peut s'avérer bien plus efficace que de se référer à des études plus globales. Cependant, cela nécessite d'énormes moyens logistiques, financiers et humains afin de mettre en place de tels projets, que notre travail de recherche n'aurait pas pu assurer ni en termes de moyens ni en termes de délais.

Nous avons essayé néanmoins, dans la mesure du possible, de pallier à ce problème en dressant des profils institutionnels par pays, sans effectuer des classements selon une norme prédéfinie.

Selon Green (2011, p. 103), « *les décideurs doivent être conscients qu'il peut y avoir une forte dichotomie urbain/non-urbain et local/national dans le fonctionnement institutionnel*

des pays africains ». Ainsi, au sein même d'un pays, ou selon les régions, les combinaisons institutionnelles changent. Et étant donné le rôle du contexte et des spécificités des pays ou des régions dans la formation et l'évolution des institutions, seules des études par pays semblent aboutir à des résultats intéressants.

3.3. La nécessité d'évoluer vers une méthodologie de collecte dynamique et continue de l'information

Nous avons constaté que la collecte des données, pour les différentes versions de la base de données « Profils Institutionnels », a été effectuée, pour chaque pays, en sollicitant l'avis d'un ou de plusieurs experts à un moment unique pour la période concernée. Toutefois, Il serait intéressant de recourir à une collecte en continu des données, en sollicitant l'avis de l'expert à différents moments « bien précis » de son mandat dans les pays en question. En effet, les études dynamiques impliquant un suivi continu de l'évolution des institutions font cruellement défaut parmi les recherches s'intéressant à l'étude de la gouvernance.

Nous sommes conscients qu'en termes de coût et de mise en œuvre ces suivis sont lourds, toutefois, il est préférable de fonder les recommandations et l'allocation des aides au développement sur des données plus « précises » plutôt que sur des hypothèses erronées qui coûteront encore plus chers et sans résultats probants.

Au final et à l'issue de notre travail doctoral, si nous avons essayé de répondre à un ensemble d'interrogations, il n'en demeure pas moins que certaines questions demeurent sans réponse. D'autres interrogations se sont révélées. En effet, durant ce travail de recherche, différents évènements, liés à des contestations populaires et massives, sont survenus dans cette région du monde (MENA) remettant l'étude de la gouvernance au cœur des recherches.

Notre étude empirique a été menée jusqu'en 2009. Les bouleversements que connaît la région des pays arabes depuis le début de l'année 2011 n'ont donc pas été pris en compte. Toutefois, il est encore tôt pour pouvoir estimer la nature et l'étendue de ces changements ainsi que leurs impacts sur l'évolution de ces pays. En effet, les récents événements dans les pays arabes pourraient bien remettre en cause le *statu quo* institutionnel observé depuis des décennies dans ces pays. L'aspiration à plus de démocratie et de libertés et à moins de

corruption et de prédation étatique témoignent de la volonté des peuples arabes d'exercer leur pouvoir de contrôle citoyen sur l'action de leurs dirigeants.

Si les SNG des PECO ont évolué vers des systèmes formalisés à la suite de facteurs « exogènes », liés aux pressions bruxelloises, les pays arabes, et les pays du Maghreb en particulier, pourraient abandonner leurs systèmes institutionnels relationnels au profit de la règle du droit impersonnel à la suite de facteurs « endogènes ». Ces facteurs sont associés aux pressions récentes de la rue qui s'inscrivent dans une dynamique d'évolution sociale autonome, motivée par des valeurs politiques universelles et des attentes économiques fortes, en faveur d'une meilleure distribution de la richesse nationale. Entre un avenir prometteur de changements, notamment politiques, et une croissance quasi à l'arrêt, principalement en Tunisie, l'avenir de ces pays est plus que jamais incertain.

BIBLIOGRAPHIE

A

- Acemoglu D. et Johnson S. (2005), Unbundling Institutions, *Journal of Political Economy*, 113(5), 949–995.
- Acemoglu D. et Robinson J. A. (2006), *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, New York: Cambridge University Press.
- Acemoglu D., Johnson S. et Robinson J.A. (2001), The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review*, 91(5), 1369-1401.
- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A., et Yared P. (2008), Income and Democracy, *American Economic Review*, 98(3), 808–842.
- Addison T. et Balamoune-Lutz M. (2003), Institutional Quality, Reforms and Integration in the Maghreb, *WIDER Discussion Papers, World Institute for Development Economic Research(UNU-WIDER)*, N° 2003/76, Accès en ligne à l'adresse : <https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/52952/1/376633018.pdf>.
- Alchian A. (1950), Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, *Journal of Political Economy*, 58(3), 211-221.
- Alchian A. et Demsetz H. (1972), Production Information Costs and Economic Organisation, *American Economic Review*, 62(5), 777-795.
- Allaya M. (1995), Le cadre macroéconomique des politiques de développement agricole au Maghreb, *Centre International de Hautes Etudes Agronomiques (CIHEAM), Options Méditerranéennes, Les agricultures maghrébines à l'aube de l'an 2000*, Série B, N° 14, 61-73.
- Allen F. (2005), Corporate Governance in Emerging Economies, *Oxford Review of Economic Policy*, 21(2), 164-177.
- Allen F., Qian J. et Qian M. (2005), Law, Finance and Economic Growth in China, *Journal of Financial Economics*, 77(1), 57-116.
- Andreff W. (2006), L'analyse des institutions dans la « nouvelles économie comparative », in Andreff W. (éd.), *La transition vers le marché et la démocratie*, La Découverte, 23-48.
- Andreff W. (2009), Réformes, libéralisation, privatisation en Algérie : point de vue d'un outsider en 1988-1994, *Confluences Méditerranée*, 71(4), 41-62.
- Angeles L. (2011), Institutions, Property Rights, and Economic Development in Historical Perspective, *Kyklos*, 64(2), 157-177.
- Aoki M. (2000), Information and Governance in the Silicon Valley Model, In Vives X. (ed.), *Corporate Governance: Theoretical and Empirical Perspectives*, Cambridge University Press, 1st edition, 169-195.

Aoki M. (2001a), *Information, Corporate Governance, and Institutional Diversity: Competitiveness in Japan, the USA, and the Transitional Economies*, Oxford and New York: Oxford University Press.

Aoki M. (2001b), *Toward a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Cambridge, MA.

Aoki M. (2011), Institutions as Cognitive Media between Strategic Interactions and Individual Beliefs, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 79(1-2), 20–34.

Apreda R. (2005), The Semantics of Governance (the Common Thread Running through Corporate and Public Governance), *SSRN Working Papers Series*, N° 245.

Arndt Ch. et Oman Ch. (2006), Uses and Abuses of Governance Indicators, *Development Centre Studies*, OECD Paris.

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

B

Banerjee A. (1997), A Theory of Misgovernance, *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1289-1332.

Banque Mondiale (1992), *Governance and Development*, Washington D.C., The World Bank.

Banque Mondiale (2002), *World Development Report: Building Institutions for Markets*, Washington D.C, The World Bank.

Banque Mondiale (2003), *MENA Development Report 2003: Better Governance for Development in the Middle East and North Africa*, Washington D.C., The World Bank.

Banque Mondiale (2005), Gouvernance et développement au Maghreb, *Table ronde organisée par la Banque Mondiale et le Gouvernement Tunisien*, 24-25 mai, Note préparée par Edouard Aldahdah. Accès en ligne à l'adresse : <http://siteresources.worldbank.org/INTTUNISIA/Resources/Rapport+WB+Maghreb+gouvernance.pdf>.

Barca F. (1995), On Corporate Governance in Italy: Issues, Facts and Agency, *Bank of Italy Working Paper*, Rome.

Bardhan P. (1997), Corruption and Development: A Review of Issues, *Journal of Economic Literature*, 35(3), 1320-1346.

Bardhan P. (2005), Institutions Matter, but Which Ones? *Economics of Transition*, 13(3), 499-532.

Baron C. (2003), La gouvernance : débats autour d'un concept polysémique, *Droit et Société*, 54(2), 329-349.

- Barro R. J. (1991), Economic Growth in a Cross Section of Countries, *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-443.
- Barro R. J. (1996), Democracy and Growth, *Journal of Economic Growth*, 1(1), 1-27.
- Barro R. J. (1999), Determinants of Democracy, *Journal of Political Economy*, 107(S6), S158-S183.
- Barro R. J. (2001), Human Capital and Growth, *American Economic Review*, 91(2), 12-17.
- Barro R. J. et Sala-i-Martin X. (1992), Convergence, *Journal of Political Economy*, 100(2), 223-251.
- Barro R. J. et Sala-i-Martin X. (1995), *Economic Growth*, New York, McGraw-Hill.
- Bauer P. T. (2000), *From Subsistence to Exchange and Other Essays*. Princeton, N.J.: Princeton, University Press.
- Bebchuk L. A. et Roe M. J. (1999), A Theory of Path Dependence in Corporate Ownership and Governance, *Stanford Law Review*, 52, 127-170.
- Bédoui A. (1994), Analyse de la dynamique sociale dans le contexte de l'application du plan d'ajustement structurel en Tunisie, *Revue Tunisienne d'Economie*, 5, 253-314.
- Beiner S., Drobetz W., Schmid F. et Zimmermann H. (2004), Is Board Size an Independent Corporate Governance Mechanism? *Kyklos*, 57(3), 327-356.
- Benz M. et Frey B. S. (2007), Corporate Governance: What Can We Learn from Public Governance? *Academy of Management Review*, 32(1), 92-104.
- Berglöf E. et Perotti E. (1994), The Governance Structure of the Japanese Financial Keiretsu, *Journal of Financial Economics*, 36(2), 259-284.
- Berglöf E. et Von Thadden L. (1999), The Changing Corporate Governance Paradigm: Implications for Transition and Developing Countries, *Conference Paper, Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington D.C. Accès en ligne à l'adresse : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=183708.
- Berkowitz D., Pistor K. et Richard J-F. (2003), Economic Development, Legality, and the Transplant Effect, *European Economic Review*, 47(1), 165-195.
- Berle A. et Means G. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York.
- Berthelier P., Desdoigts A. et Ould Aoudia J. (2004), Profils institutionnels, *Revue Française d'Économie*, 19(1), 121-196.
- Bliss C. et Di Tella R. (1997), Does Competition Kill Corruption? *Journal of Political Economy*, 105(5), 1001-1023.

- Boone P. (1996), Politics and the Effectiveness of Foreign Aid, *European Economic Review*, 40(2), 289-329.
- Boubakri N., Cosset J-C. et Guedhami O. (2005), Postprivatization Corporate Governance: the Role of Ownership Structure and Investor Protection, *Journal of Financial Economics*, 76(2), 369–399.
- Bouyacoub A. (1997), L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel, *Confluences Méditerranée*, 21(2), 77-85.
- Boyer R. (2002), Variété du capitalisme et théorie de la régulation, in Association recherche et régulation (dir.), *L'année de la régulation n°6 (2002-2003)*, *Economie, institutions, pouvoirs*, 125-194.
- Boyer R. (2003), Les institutions dans la théorie de la régulation, *Cahiers d'économie Politique*, 44(1), 79-101.
- Brealy R. et Myers S. (1991), *Principles of Corporate Finance*, Fourth edition, McGraw Hill, New York.
- Brumm H. J. (2003), Aid, Policies and Growth: Bauer was Right, *The Cato Journal*, 23(2), 167-174.
- Burki S. J. et Perry G., (1998), *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*, World Bank, Washington, D.C.
- Burnside C. et Dollar D. (2000), Aid, Policies, and Growth, *American Economic Review*, 90(4), 847–868.
- Burnside C. et Dollar D. (2004), Aid, Policies, and Growth: A Replay, *American Economic Review*, 94(3), 781-784.

C

- Caby J. (2003), La convergence internationale des systèmes de gouvernance des entreprises : faits et débats, *Cahiers de recherche – GREGOR*. Accès à l'adresse : <http://www.gregoriae.com/dmdocuments/2003-07.pdf>
- Cadbury Commission (1992), *The Financial Aspects of Corporate Governance*, The Cadbury Report, London Gee and Co. Ltd. Accès en ligne à l'adresse : <http://www.ecgi.org/codes/documents/cadbury.pdf>.
- Carruthers B. G. (2007), Rules, Institutions, and North's Institutionalism: State and Market in Early Modern England, *European Management Review*, 4(1), 40–53.
- Chaker S. (1997), Impacts sociaux de l'ajustement structurel : cas de la Tunisie, *Nouvelles pratiques sociales*, 10(1), 151-162.

- Chan A. W. H. et Cheung H. Y. (2008), Common Cultural Relationships in Corporate Governance across Developed and Emerging Financial Markets, *Applied Psychology: An International Review*, 57(2), 225-245.
- Chang H. J. (2011), Institutions and Economic Development: Theory, Policy, and History, *Journal of Institutional Economics*, 7(4), 473-498.
- Charles C., Djakovic V., Kaempfer M. et Kozlova M. (2007), Vers l'harmonisation des conceptions de la gouvernance ? *Regards croisés de la Banque mondiale, de la Commission européenne et du PNUD.*, Notes d'analyse, irg.
- Charreaux G. (1996), Pour une véritable théorie de la latitude managériale et du gouvernement des entreprises, *Revue Française de Gestion*, Numéro spécial, Le métier de dirigeant, 111, 50-64.
- Charreaux G. (1997), Vers une théorie du gouvernement des entreprises, In Charreaux G. (éd.), *Le gouvernement des entreprises - Corporate Governance : théories et faits*, Economica, 421-469.
- Charreaux G. (2004), Les théories de la gouvernance : de la gouvernance des entreprises à la gouvernance des systèmes nationaux, *Cahier du Centre de recherche en Finance, Architecture et Gouvernance des Organisations (FARGO)*, N° 1040101.
- Charreaux G. (2008), À la recherche du lien perdu entre caractéristiques des dirigeants et performance de la firme : gouvernance et latitude managériale, *Cahier du Centre de recherche en Finance, Architecture et Gouvernance des Organisations (FARGO)*, N° 1080502.
- Charreaux G. (2009), La convergence des systèmes nationaux de gouvernance : une perspective contingente, *Cahier du Centre de recherche en Finance, Architecture et Gouvernance des Organisations (FARGO)*, N° 1090701.
- Charreaux G. et Wirtz P. (2006), *Gouvernance des entreprises : nouvelles perspectives*, Economica, Paris.
- Cheung H. Y. et Chan, A. W. H. (2007), How Culture Affects Female Inequality across Countries: An Empirical Study, *Journal of Studies in International Education*, 11(2), 157-179.
- Chilosi A. (2007), The European Union and its Neighbours: Everything but Institutions? *The European Journal of Comparative Economics*, 4(1), 25-38.
- Chiper S. (2010), Corporate Governance: Implications from a Cultural Perspective, *Annales Scientifiques de l'Université Alexandru Ioan Cuza, Sciences Economiques*, 57, 109-116.
- CIHEAM (2008), Panorama économique et commercial des pays arabes méditerranéens, *Les notes d'alerte du CIHEAM*, N° 52, 13 novembre.

- Claessens S. (2003), Corporate Governance and Development, in Focus 1: Corporate Governance and Development, *World Bank, Washington, D.C.*
- Claessens S., Djankov S. et Lang L. (2000), The Separation of Ownership and Control in East Asian Corporations, *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 81-112.
- CLSA (2001). *Saints and Sinners: Who's got Religion?* Credit Lyonnais Securities Asia Research Report.
- Coase R. H. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, 4(16), 386-405.
- Commission Européenne (2003), Gouvernance et développement, *Communication de la Commission au Conseil, au Parlement Européen et au Comité économique et social européen*, COM 615 Final, 20/10/2003, Bruxelles.
- Commission on Global Governance (1995), *Our Global Neighborhood*, Report of the Commission on Global Governance, Published by Oxford University Press.
- Cremona M. et Hillion C. (2006), L'union fait la force? Potential and limitations of the European neighbourhood policy as an integrated EU foreign and security policy, *SSRN Working Papers Series*, N° 2006/36.
- Crombrugge D., Farla K., Meisel N., Neubourg C., Ould Aoudia J. et Szirmai A. (2009), Présentation de la base de données « Institutional Profiles Database 2009 », *Les Cahiers de Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique (DGTPE)*, N° 200 - 14, décembre.

D

- Dahya J., McConnell J. et Travlos N. (2002), The Cadbury Committee, Corporate Performance, and Top Management Turnover, *Journal of Finance*, 57(1), 461-483.
- Daily C. M., Dalton D. R. et Cannella A. A. (2003) Corporate Governance: Decades of Dialogue and Data, *Academy of Management Review*, 28(3), 371-382.
- Dar L. A., Naseem M. A., Rehman, R. U. et Niazi G. S. K. (2011), Corporate Governance and Firm Performance a Case Study of Pakistan Oil and Gas Companies Listed in Karachi Stock Exchange, *Global Journal of Management and Business Research*, 11(8), 1-10.
- Darreau P. (1998), Institutions et croissance économique selon North, In Hoareau J. et Texier P. (éd.), *Anthropologies Juridiques*, Presses Universitaires, Limoges, 237-253.
- Delavallade C. (2007), Why do North African Firms Involve in Corruption? *Actes du GPRG and CSAE Conferences*, St-Catherine's College, Oxford, 18 au 20 mars. Accès en ligne à l'adresse : <http://www.csae.ox.ac.uk/conferences/2007-EDiA-LaWBiDC/papers/342-Delavallade.pdf>.
- Demirag I. S. (1998), *Corporate Governance, Accountability, and Pressures to Perform: An International Study*, Jai Press, Stamford, Connecticut.

- Demirgüç-Kunt A. et Maksimovic V. (2002), Funding Growth in Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Evidence from Firm-Level Data, *Journal of Financial Economics*, 65(3), 337-363.
- Direction des Etudes et des Prévisions Financières (2005), Bilan du Programme d'Ajustement Structurel, *Ministère de l'Economie et des Finances, Royaume du Maroc*.
- Direction des Etudes et des Prévisions Financières (2006), Bilan du Programme d'Ajustement Structurel, *Ministère de l'Economie et des Finances, Royaume du Maroc*.
- Dixit A. (2009), Governance Institutions and Economic Activity, *American Economic Review*, 99(1), 5-24.
- Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. et Shleifer A. (2003), Courts, *Quarterly Journal of Economics*, 118(2), 453-517.
- Dodini M. et Fantini M. (2006), The EU Neighbourhood Policy: Implications for Economic Growth and Stability, *Journal of Common Market Studies*, 44(3), 507-532.
- Doing Business (2007), *How to reform*, Doing Business 2007 Middle East and North Africa, The International Bank for Reconstruction and Development and The World Bank.
- Doing Business (2011), *Making a Difference for Entrepreneurs*, The International Bank for Reconstruction and Development and The World Bank.
- Doing Business (2012), *Doing Business in a more Transparent World*, The International Bank for Reconstruction and Development and The World Bank.
- Drobetz W., Schillhofer A. et Zimmermann H. (2004), Corporate Governance and Firm Performance Evidence from Germany, *European Financial Management*, 10(2), 267-293.

E

- Easterly W. (2001), *The Elusive Quest for Growth*. MIT Press.
- Easterly W. (2003), Can Foreign Aid Buy Growth? *Journal of Economic Perspectives*, 17(3), 23-48.
- Easterly W. (2006), *Les pays pauvres sont ils condamnés à le rester ?*, Edition d'Organisation, Paris, Traduit de l'américain par Aymeric Piquet-Gauthier.
- Easterly W. et Levine R. (1997), Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions, *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1203-1250.
- Easterly W. et Levine R. (2003), Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 3-39.

Easterly W., Levine R. et Roodman D. (2004), Aid, Policies, and Growth: Comment, *American Economic Review*, 94(3), 774-780.

Edison H. (2003), Qualité des institutions et résultats économiques : un lien vraiment étroit ?, *Finances et Développement, Fonds Monétaire International*, 40(2), 35-37.

Eichenberger R. et Schelker M. (2007), Independent and Competing Agencies: an Effective Way to Control Government, *Public Choice*, 130(1-2), 79-98.

F

Fama E. F. (1980), Agency Problems and the Theory of the Firm, *Journal of Political Economy*, 88(2), 288-307.

Fama E. F. et Jensen M. C. (1983a), Separation of Ownership and Control, *Journal of Law and Economics*, 26(2), 301-325.

Fama E. F. et Jensen M. C. (1983b), Agency Problems and Residual Claims, *Journal of Law and Economics*, 26(2), 327-349.

Fee E. et Hadlock C. (2004), Management Turnover across the Corporate Hierarchy, *Journal of Accounting and Economics*, 37(1), 3-38.

Franks J. et Mayer C. (1996), Hostile Takeovers and the Correction of Managerial Failure, *Journal of Financial Economics*, 40(1), 163-181.

Franks J. et Mayer C. (2001), Ownership and Control of German Corporations, *Review of Financial Studies*, 14(4), 943-977.

Freedom House (2011), Freedom in the World 2011: The Authoritarian Challenge to Democracy, *Selected data from Freedom House's annual survey of political rights and civil liberties*, by Arch Puddington.

Freedom House (2012), Freedom in the world 2012: The Arab Uprisings and their Global Repercussions, *Selected data from Freedom House's annual survey of political rights and civil liberties*, by Arch Puddington.

Frey B. S. (2003), Direct Democracy for Transition Countries, *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*, 7, 42-59.

Frey B. S. et Benz M. (2005), Can Private Learn from Public Governance, *The Economic Journal*, 115(507), F377-F396.

G

Galtung F. (2005), Measuring the Immeasurable: Boundaries and Functions of (Macro) Corruption Indices, In Galtung F. et Sampford C. (ed.), *Measuring Corruption*, Ashgate, United Kingdom, 101-130.

- Gerschenkron A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*, Cambridge Mass, Belknap Press of Harvard University Press.
- Giannetti M. (2003), Do Better Institutions Mitigate Agency Problems? Evidence from Corporate Finance Choices, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 38(1), 185-212.
- Gilson C. (1989), Management Turnover and Financial Distress, *Journal of Financial Economics*, 25(2), 241-262.
- Giroux D. (2006), Observer l'observateur – Perspective épistémologique sur l'usage de la notion de gouvernance pour l'étude politique de l'administration publique, *Revue gouvernance*, 3(1), 39-49.
- Glaeser E. L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. et Shleifer A. (2004), Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth*, 9(3), 271-303.
- Gorton G. et Schmid F. (2000), Universal Banking and the Performance of German Firms, *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 28-80.
- Green A. (2011), Institutions Matter, but in Surprising Ways: New Evidence on Institutions in Africa, *Kyklos*, 64(1), 87-105.
- Greif A. (1989), Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders, *Journal of Economic History*, 49(4), 857-882.
- Greif A. (1993), Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition, *American Economic Review*, 83(3), 525-548.
- Greif A. (1994), Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies, *Journal of Political Economy*, 102(5), 912-950.
- Greif A. (2004), Institutions and Impersonal Exchange: The European Experience, *Stanford Law School Working Paper*, N° 284.
- Greif A. (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge University Press.
- Grossman S. et Hart O. (1980), Takeover Bids, the Free-Rider Problem and the Theory of the Corporation, *Bell Journal of Economics*, 11(1), 42-64.
- Grossman S. et Hart O. (1983), An Analysis of the Principal-agent Problem, *Econometrica*, 51(1), 7-45.
- Grossman S. et Hart O. (1986), The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration, *Journal of Political Economy*, 94(4), 691-719.

Gul F. et Qiu H. (2002), Legal Protection, Corporate Governance and Information Asymmetry in Emerging Financial Markets, *SSRN Working Paper Series*. Accès en ligne à l'adresse : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=298169&.

H

Haber S. (2002), Introduction: The Political Economy of Crony Capitalism, In Haber S. (ed.), *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*, Hoover Institution Press, Stanford University, Stanford.

Haber S., Maurer N. et Razo A. (2002), Sustaining Economic Performance under Political Instability: Political Integration in Revolutionary Mexico, In Haber S. (ed.), *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*, Hoover Institution Press, Stanford University, Stanford, 26-74.

Hair J. F., Black W. C., Babin B. J. et Anderson R. E. (2010), *Multivariate Data Analysis*, Pearson Prentice Hall.

Hall P. A. et Soskice D., (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press.

Hall R. E. et Jones C. I. (1999), Why Do some Countries Produce so much more Output per Worker Than Others? *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116.

Harris M. et Raviv A. (1991), The Theory of Capital Structure, *The Journal of Finance*, 46(1), 297-355.

Hart O. (1983), The Market Mechanism as an Incentive System, *Bell Journal of Economics*, 14(2), 366-382.

Hart O. et Moore J. (1990), Property Rights and the Nature of the Firm, *Journal of Political Economy*, 98(6), 1119-1158.

Hellman J. et Kaufmann D. (2001), La captation de l'État dans les économies en transition : un défi à relever, *Finances et Développement*, Septembre, 38(3), 31-35.

Henry P. et de Saint-Laurent B. (2007), Les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2006, *Agence Française pour les Investissements Internationaux*, Notes et documents, N° 23.

Hermalin B. et Weisbach M. (2003), Boards of Directors as an Endogenously Determined Institution: A Survey of the Economic Literature, *Economic Policy Review*, 9(1), 7-26.

Herrera J., Razafindrakoto M. et Roubaud F. (2006), Gouvernance, démocratie et lutte contre la pauvreté : enseignements tirés des enquêtes auprès des ménages en Afrique sub-saharienne et en Amérique latine, *Rapport de la Direction Générale de la Coopération Internationale et du Développement, Ministère des Affaires Etrangères, Agence Française de Développement*. Accès en ligne à l'adresse : http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/Gouvernance_int_FR.pdf.

- Hofstede G. et Hofstede G. J. (2005), *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, 2nd edition, New York: McGraw-Hill.
- Hofstede G. H. (1980), *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*, Sage Publications.
- Hofstede G. H. (1983), *Culture and Management Development*, Geneva: Management Development Branch, Training Department.
- Holderness C. et Sheehan D. (1988), The Role of Majority Shareholders in Publicly Held Corporations: An Exploratory Analysis, *Journal of Financial Economics*, 20(1-2), 317-346.
- Holmstrom B. (1982), Moral Hazard in Teams, *Bell Journal of Economics*, 13(2), 324-340.
- Holmstrom B. et Kaplan S. (2003), The State of U.S. Corporate Governance: What's Right and What's Wrong? *Journal of Applied Corporate Finance*, 15(3), 8-20.
- Hossain M., Prevost A. et Rao R. (2001), Corporate Governance in New Zealand: The Effect of the 1993 Companies Act on the Relation between Board Composition and Firm Performance, *Pacific Basin Finance Journal*, 9(2), 119-145.

I

- International Monetary Fund (IMF) (2005), *World Economic Outlook: Building Institutions*, Washington, DC, IMF.

J

- Jacquet P. (2007), Le concept majeur d'« ordre social », *Chronique*, Le Monde (25/04/2007).
- Jagannathan R. et Srinivasan S. (1999), Does Product Market Competition Reduce Agency Costs? *The North American Journal of Economics and Finance*, 10(2), 387-399.
- Januszewski S., Koke J. et Winter J. (2002), Product Market Competition, Corporate Governance and Firm Performance: An Empirical Analysis for Germany, *Research in Economics*, 56(3), 299-332.
- Jensen M. C. (1986), Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers, *American Economic Review*, 76(2), 323-339.
- Jensen M. C. et Meckling W. H. (1976), Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jensen M. C. et Murphy K. J. (1990), Performance Pay and Top-Management Incentives, *Journal of Political Economy*, 98(2), 225-264.

Johnson S., Boone P., Breach A. et Friedman E. (2000), Corporate Governance in the Asian Financial Crisis, *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 141-186.

K

Kang D. C. (2002), *Crony capitalism: Corruption and Development in South Korea and the Philippines*, Cambridge University Press.

Kang J. et Shivdasani A. (1995), Firm Performance, Corporate Governance, and Top Executive Turnover in Japan, *Journal of Financial Economics*, 38(1), 29-58.

Kaufmann D. (2005), Click Refresh Button: Investment Climate Reconsidered, *Edition of Development Outreach, World Bank Institute*, 16-18.

Kaufmann D. et Kraay A. (2002), Growth without Governance, *Economia*, 3(1), 169-215.

Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2004), Governance Matters III: Governance Indicators for 1996, 1998, 2000, and 2002, *World Bank Economic Review*, 18, 253-287.

Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2005), Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004, *World Bank Policy Research, Working Paper N° 3630*, Washington, D.C.

Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2006), Governance Matters V: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2005, *World Bank Policy Research, Working Paper N° 4012*, Washington, D.C.

Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2007a), The Worldwide Governance Indicators Project: Answering the Critics, *World Bank Policy Research, Working Paper N° 4149*, Washington, D.C.

Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2007b), Growth and Governance: A Reply, *Journal of Politics*, 69(2), 555-562.

Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2007c), Growth and Governance: A Rejoinder, *Journal of Politics*, 69(2), 570-572.

Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2007d), Governance Matters VI: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2005, *World Bank Policy Research, Working Paper N° 4280*, Washington, D.C.

Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2008), Governance Matters VII: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2007, *World Bank Policy Research, Working Paper N° 4654*, Washington, D.C.

Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2009), Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators: 1996–2008, *World Bank Policy Research, Working Paper N° 4978*, Washington, D.C.

- Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2010), The Worldwide Governance Indicators Methodology and Analytical Issues, *World Bank Policy Research*, Working Paper N° 5430, Washington, D.C.
- Kaufmann D., Kraay A. et Zoido-Lobaton P. (1999a), Aggregating Governance Indicators, *World Bank Policy Research*, Working Paper, N° 2195, Washington, D.C.
- Kaufmann D., Kraay A. et Zoido-Lobaton P. (1999b), Governance Matters, *World Bank Policy Research*, Working Paper, N° 2196, Washington, D.C.
- Kaufmann D., Kraay A. et Zoido-Lobaton P. (2002), Governance Matters II – Updated Indicators for 2000/2001, *World Bank Policy Research*, Working Paper N° 2772, Washington, D.C.
- Keefer P. (2004), A Review of the Political Economy of Governance: From Property Rights to Voice, *World Bank Policy Research*, Working Paper N° 3315, Washington, D.C.
- Keefer P. et Knack S. (1997), Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation, *Economic Inquiry*, 35(3), 590- 602.
- Kelley J. (2006), New Wine in Old Wineskins: Promoting Political Reforms through the New European Neighbourhood Policy, *Journal of Common Market Studies*, 44(1), 29-55.
- Kettl D. (2002), *The Transformation of Governance: Public Administration for the Twenty-First Century America*, The John Hopkins University Press, Baltimore.
- Khan M. (2004), State Failure in Developing Countries and Institutional Reform Strategies, *The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank*, 165-195.
- Khan M. (2006), Governance and Anti-Corruption Reforms in Developing Countries: Policies, Evidence and Ways Forward, *United Nation Conference on Trade and Development (UNCTAD), G-24*, Discussion Paper Series, N° 42.
- Kinnear P. et Gray C. (2005), *SPSS facile appliqué à la psychologie et aux sciences sociales : maîtriser le traitement des données*, Edition De Boeck.
- Knack S. (2000), Aid Dependence and the Quality of Governance: A Cross-Country Empirical Analysis, *World Bank Policy Research*, Working Paper N° 2396, Washington, DC.
- Knack S. et Keefer P. (1995), Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, *Economics and Politics*, 7(3), 207-227.
- Koldertsova A. (2011), The Second Corporate Governance Wave in the Middle East and North-Africa, *OECD Journal: Financial market trends*, 9(2), 219-226.

- Kuran T. (2004), Why the Middle East is Economically Underdeveloped: Historical Mechanisms of Institutional Stagnation, *Journal of Economic Perspectives*, 18(3), 71-90.
- Kuran T. (2005), The Absence of the Corporation in Islamic Law: Origins and Persistence, *The American Journal of Comparative Law*, 53(4), 785-834.
- Kurtz M. J. et Schrank A. (2007a), Growth and Governance: Models, Measures, and Mechanisms, *Journal of Politics*, 69(2), 538-554.
- Kurtz M. J. et Schrank A. (2007b), Growth and Governance: A Defense, *Journal of Politics*, 69(2), 563-569.

L

- La Porta R., Lopez-de-Silanes F. et Shleifer A. (2008), The Economic Consequences of Legal Origins, *Journal of Economic Literature*, 46(2), 285-332.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., et Vishny R. (1997), Legal Determinants of External Finance, *Journal of Finance*, 52(3), 1131-1150.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., et Vishny R. (1998), Law and Finance, *Journal of Political Economy*, 106(6), 1113-57.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., et Vishny R. (1999). The Quality of Government. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 15(1), 222-279.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., et Vishny R. (2000), Investor Protection and Corporate Governance. *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 141-186.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., et Vishny R. (2002), Investor Protection and Corporate Valuation, *Journal of Finance*, 57(3), 1147-1170.
- Labaronne D. (1998), Les lenteurs de la privatisation en Europe de l'Est : une conséquence de la stratégie d'enracinement des managers, *Revue d'Economie Politique*, 108(5), 671-689.
- Labaronne D. (2002a), Les privatisations à l'Est : une question de marchandage politico-économique, *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, 33(1), 205-226.
- Labaronne D. (2002b), Privatisation et performances des firmes des économies de l'Est, *Revue Economique*, 53(5), 1013-1050.
- Labaronne D. et Ben-Abdelkader F. (2008), Transition institutionnelle des pays méditerranéens et des pays d'Europe de l'Est ; Analyse comparative de l'évolution de leur système de gouvernance, *Revue d'Economie Politique*, 118(5), 743-775.
- Licht A. N. (2002), Accountability and Corporate Governance, *Radzyner School of Law, Working Paper*.

Licht A. N., Goldschmidt C., et Schwartz S. H. (2005), Culture, Law, and Corporate Governance, *International Review of Law and Economics*, 25(2), 229–255.

Licht A. N., Goldschmidt C., et Schwartz S. H. (2007), Culture Rules: The Foundations of the Rule of Law and other Norms of Governance, *Journal of Comparative Economics*, 35(4), 659–688

M

Ma S. et Tian G. (2009), Board Composition, Board Activity and Ownership Concentration, the Impact on Firm Performance, *Problems and Perspectives in Management*, 7(3), 42-61.

Maher M. et Andersson T. (1999), Corporate Governance: Effects on Firm Performance and Economic Growth, *Proceedings of Tilburg University Conference: Convergence and Diversity in Corporate Governance Regimes and Capital Markets*, Eindhoven, The Netherlands, 4-5 novembre.

Manning N., Kraan D-J. et Malinska J. (2006), How and Why Should Government Activity Be Measured in “Government at a Glance”?, *OECD GOV Technical Paper 1, GOV/PGC(2006)10/ANN1*, OECD, Paris.

Mayer C. (2003), Corporate Governance: A Policy for Europe, *Proceedings of the Annual Congress of the Swiss Society of Economics and Statistics*, University of Bern.

Meisel N. (2004), *Culture de gouvernance et développement : un autre regard sur la gouvernance d'entreprise*, Études du Centre de Développement, Éditions OCDE.

Meisel N. et Ould Aoudia J. (2007), Une nouvelle base de données institutionnelles : Profils Institutionnels 2006, *Les Cahiers de Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique (DGTPE)*, N° 2007-09, septembre.

Meisel N. et Ould Aoudia J. (2008a), La « bonne gouvernance » est elle une bonne stratégie de développement? *Document de travail de l'Agence Française de Développement (AFD)*, N° 58.

Meisel N. et Ould Aoudia J. (2008b), L'insaisissable relation entre « bonne gouvernance » et développement, *Revue économique*, 59(6), 1159-1191.

Méon P-G. et Weill L. (2010), Is Corruption an Efficient Grease? *World Development*, 38(3), 244-259.

Michalet C. A. et Sereni J. P. (2006), L'articulation gouvernance publique/gouvernance privée au Maghreb et son impact sur l'investissement privé : les cas de l'Algérie et de la Tunisie, Centre de Développement de l'OCDE, Paris.

Minoiu C. et Reddy S. G. (2010), Development Aid and Economic Growth: A Positive Long-Run Relation, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 50(1), 27-39.

Moisseron J-Y. (2002), La crise du régionalisme en Méditerranée, *Revue Tiers-Monde, Les chemins de l'intégration régionale*, 43(169), 91-112.

Moisseron J-Y. (2005), Vers la fin du processus de Barcelone, *Confluences Méditerranée*, 55(4), 165-178.

Morck R., Shleifer A. et Vishny R. (1988), Management Ownership and Market Valuation: An Empirical Analysis, *Journal of Financial Economics*, 20(1-2), 293-315.

Morck R., Wolfenzon D. et Yeung B. (2005), Corporate Governance, Entrenchment and Growth, *Journal of Economic Literature*, 43(3), 655-720.

Moreau Defarges Ph. (2003), *La gouvernance*, PUF, Paris.

Murphy K. J. (1985), Corporate Performance and Managerial Remuneration, *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 11-42.

N

North D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.

North D. C. (1991), Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.

North D. C. (1994), Economic Performance through Time, *American Economic Review*, 84(3), 359-368.

North D. C. (1996), Economic Performance through Time: The Limits to Knowledge, *Economic History Working paper*, Economic History Series, N° 9612004. Accès en ligne à l'adresse : <http://129.3.20.41/eps/eh/papers/9612/9612004.pdf>.

North D. C. (2005a), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press.

North D. C. (2005b), Institutions and the Performance of Economies over Time, In Ménard C. et Shirley M. M. (ed.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, 21-30.

North D. C., Wallis J. J. et Weingast B. R. (2009), *Violence and Social Order: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge University Press, UK and NY.

O

OCDE (2004a), *Principles of Corporate Governance*, OECD, Paris.

OCDE (2004b), Les questions clés, *Réunion du Conseil de l'OCDE au niveau ministériel*, Accès en ligne à l'adresse : <http://www.oecd.org/dataoecd/37/61/31719048.pdf>

- OCDE (2005), Public Governance Committee, Public Governance and Territorial Development Directorate, Management in Government: Feasibility Report on the Development of Comparative Data.
- OCDE (2007), *Rapport annuel 2007*, Paris, France.
- Olson M. (1982), *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*, Yale University Press, New Haven.
- Oman C. (2003), *Corporate Governance in Development: the Experiences of Brazil, Chile, India and South Africa*, Centre de Développement de l'OCDE et Center for International Private Enterprise, Washington et Paris.
- Oman C. et Arndt C. (2010), La mesure de la gouvernance, *Cahier de Politique Economique du Centre de Développement de l'OCDE*, N° 39, 1-30. Accès en ligne à l'adresse : <http://www.oecd.org/dataoecd/48/18/46124344.pdf>
- Oman C., Fries S. et Buitter W. (2003), Corporate Governance in Developing, Transition and Emerging-Market Economies, *OECD Development Center Policy Brief*, N° 23, 1-50.
- Omran M., Bolbol A. et Fatheldin A. (2008), Corporate Governance and firm Performance in Arab Equity Markets: Does Ownership Concentration Matter? *International Review of Law and Economics*, 28(1), 32-45.
- Omri A. (2003), Systèmes de gouvernance et performance des entreprises tunisiennes, *Revue Française de Gestion*, 142, 85-100.
- Osterloh M. et Frey B. S. (2004), Corporate Governance for Crooks? The Case for Corporate Virtue, In Grandori G. (ed.), *Corporate Governance and Firm Organization*, Oxford, 191-211. Accès en ligne à l'adresse : <http://www.iew.uzh.ch/wp/iewwp164.pdf>
- Ould Aoudia J. (2006), Croissance et réformes dans les pays arabes méditerranéens, *Notes et Documents de l'Agence Française de Développement (AFD)*, N° 28, Paris.
- Ould Aoudia J. (2007), Les « profils institutionnels » du MINEFE ou comment rendre les évaluations d'experts moins subjectives, Rapport d'Entretien, Institut de Recherche et Débat sur la Gouvernance, réalisé par Charles C. et Kaempfer M..
- Ould Aoudia J. (2008), *Croissance et réformes dans les pays arabes méditerranéens*, Agence Française de Développement (afd), Edition Karthala.
- Ould Aoudia J. (2011), 'Violence et ordres sociaux' North, Wallis, Weingast – 2009, Séminaire Economie Publique, Organisations & Institutions (SEPIO) Centre d'Economie de la Sorbonne, Paris 1. Atelier de lecture (11/01/2011), Maison des Sciences Economiques.
- Ould Aoudia J. et Tubiana L. (2000), Euro-Méditerranée : recentrer le Partenariat, *Questions Européennes, Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, N° 27, 207-242.

P

- Pérez R., (2009), *La gouvernance de l'entreprise*, La Découverte, Collection Repères, Gestion.
- Pierini M. (2003), La Tunisie et l'Union Européenne : de Barcelone à la nouvelle politique de voisinage, In *L'entreprise et le partenariat Euro-méditerranéen*, Journées de l'Entreprise de l'Institut Arabe des Chefs d'Entreprise.
- Pigé B. (1996), Existe-t-il un marché du travail des dirigeants ?, *Revue Française de Gestion*, 111, 239-249.
- Piggott L. (2005), Tribalism in the Arab MENA region, *Policy*, 21(1), 15-20.
- Pistor K. et Wellons P. A. (1999), *The Role of Law and Legal Institutions in Asian Economic Development, 1960-1995*, Oxford University Press.
- Pistor K., Raiser M. et Gelfer S. (2000), Law and Finance in Transition Economies. *Economics of Transition*, 8(2), 325-368.
- PNUD (2002a), *Approfondir la démocratie dans un monde fragmenté*, Rapport mondial sur le développement humain, Editions De Boeck Université, Bruxelles.
- PNUD (2002b), *Créer des opportunités pour les générations futures*, Rapport arabe sur le développement humain, Publications des Nations Unies, New York.
- PNUD (2005), *La série des rapports arabes sur le développement humain (2002-2005), une vue d'ensemble*, Accès en ligne à l'adresse : http://www.aidh.org/Biblio/Txt_Arabe/Images/rapports-Pnud.pdf
- Porter M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, 1st Edition, New York.
- Preacher K. J. et MacCallum R. C. (2003), Repairing Tom Swift's Electric Factor Analysis Machine, *Understanding Statistics*, 2(1), 13-43.
- Prodi R. (2002), A wider Europe - A Proximity Policy as the Key to Stability, *Speech at the Sixth ECSA-World Conference in Brussels*, Speech /02/619, 5-6 décembre.
- Prowse S. (1992), The Structure of Corporate Ownership in Japan, *Journal of Finance*, 47(3), 1121-1140.
- Przeworski A. (2004), The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Economic Development? *European Journal of Sociology*, 45(2), 165-188.
- Przeworski A., Alvarez M. E., Cheibub J. A., et Limongi F. (1996), What Makes Democracies Endure? *Journal of Democracy*, 7(1), 39-55.

Przeworski A., Alvarez M. E., Cheibub J. A., et Limongi, F. (2000), *Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in the World, 1950-1990*, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom.

Q

Quibria M. G. (2006), Does Governance Matter? Yes, no or maybe: Some Evidence from Developing Asia, *Kyklos*, 59(1), 99-114.

R

Razafindrakoto M. et Roubaud F. (2007), Les indicateurs de gouvernance : pertinence, usage et limites, In Largée S. (ed.), *Actes des Journées de Tam Dao, Nouvelles approches méthodologiques appliquées au développement*, 13-20 juillet, 66-96.

Roca T. (2012), A Methodology for Comparing Governance Database, Institutional Profiles Database Robustness: An Example Using Corruption Data, from Simple Graph Representation to Advanced Econometrics, *Working Paper DT/171/2012*, Groupe d'économie du développement, LARE-efi, Université Montesquieu-Bordeaux IV.

Rodriguez E. et Anson S. (2001), Wealth Effects Associated with the Compliance with the Code of Best Practice: The Spanish Experience, *SSRN Working Paper*, EFMA Lugano Meetings.

Rodrik D. (2003), *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton University Press.

Rodrik D. et Subramanian A. (2003), La primauté des institutions, *Finance et Développement*, FMI, 40(2), 31-34.

Rodrik D., Subramanian A. et Trebbi F. (2004), Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration Economic Development, *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131-165.

Roe M. J. (1994), *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*, Princeton University Press.

Roe M. J. (2005), The Institutions of Corporate Governance, In Ménard C. et Shirley M. M. (ed.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, 371-399.

S

Sachs J. D. (2003), Les institutions n'expliquent pas tout, *Finance et Développement*, FMI, 40(2), 38-41.

Santiso C. (2001), Renforcer la démocratie et la bonne gouvernance : vers une nouvelle coopération politique au développement ? Le haut conseil de la coopération internationale : *Les non-dits de la bonne gouvernance : pour un débat politique sur la pauvreté et la gouvernance*, Paris : Editions Karthala, 79-94.

- Schmidt K. M. (1997), Managerial Incentives and Product Market Competition, *Review of Economic Studies*, 64(2), 191-213.
- Schmidt R. H. et Spindler G. (2002), Path Dependence, Corporate Governance and Complementarity, *International Finance*, 5(3), 311-333.
- Sen A. (2000), *Un nouveau modèle économique: développement, justice, liberté*, Editions Odile Jacob.
- Sharafutdinova G. (2011), *Political Consequences of Crony Capitalism inside Russia*, University of Notre Dame Press, 1st edition.
- Shleifer A. et Vishny R. W. (1986), Large Shareholders and Corporate Control, *Journal of Political Economy*, 94(3), 461-488.
- Shleifer A. et Vishny R.W. (1997), A Survey of Corporate Governance, *Journal of Finance*, 52(2), 737-783.
- Short H. et Keasey K. (1999), Managerial Ownership and the Performance of Firms: Evidence from the UK, *Journal of Corporate Finance*, 15(1), 79-101.
- Singh A. et Zammit A. (2006), Corporate Governance, Crony Capitalism and Economic Crises: Should the US Business Model Replace the Asian Way of “Doing Business”? *Corporate Governance: An International Review*, 14(4), 220-233.
- Sison A. J. G. (2000), The Cultural Dimension of Codes of Corporate Governance: a Focus on the Olivencia Report, *Journal of Business Ethics*, 27(1-2), 181-192.
- Stigler G. J. (1964), Public Regulation of the Securities Markets, *Journal of Business*, 37(2), 117-142.
- Stiglitz J. E. (1985), Credit Markets and the Control of Capital, *Journal of Money, Credit and Banking*, 17(2), 133-152.
- Stiglitz J. E. (2001), Development Thinking at the Millennium, In Pleskovic B. et Stern N. (ed.), Key note address, *The annual World Bank Conference on Development Economics*, 13-38. Accès en ligne à l'adresse : <http://www.rrojasdatabank.info/wbdevecon00-3.pdf>.
- Stiglitz J. E. (2002), Crony Capitalism American-Style, *Project Syndicate: A World of Ideas*, Notes extradites en ligne à l'adresse : <http://www.project-syndicate.org/commentary/crony-capitalism-american-style>.
- Sullivan J. D. (2003), Building Democratic Governance and Market Reforms: Experiences of the Center for International Private Enterprise, CIPE. Accès à l'adresse : <http://www.cipe.org/sites/default/files/publication-docs/jdsgovernance.pdf>
- Szirmai A. (2009), Explaining Success and Failure in Economic Development, *Working Paper Series*, United Nations University - Maastricht Economic and social Research

and training centre on Innovation and Technology, Accès en ligne à l'adresse : <http://arno.unimaas.nl/show.cgi?fid=9677>.

T

Talha L. (1992), Investissements étrangers au Maghreb : les risques d'un désengagement durable, In Françoise Clément (éd.), *Vers une économie libérale ?* Première Série, Égypte - Monde arabe, N° 9, 67-82.

Tranparency International (2010), *Corruption Perceptions Index 2010*, Transparency International.

Tranparency International (2011), *Corruption Perceptions Index 2011*, Transparency International.

U

UNDP (2003), *Building a Knowledge Society*, Arab Human Development Report, Arab Fund for Economic and Social Development.

UNDP (2007), Governance Indicator: A Users' Guide, *Oslo Governance Centre, second edition*.

United Nations (2007), Public Governance Indicators: A Literature Review, *Department of Economic and social Affairs, New York*.

V

Vanderlinden B. (2005), L'entreprise roumaine en transition, outils d'analyse et d'interprétation des cultures organisationnelles, In Dupriez P. (ed.), *Entreprises roumaines en transition : études de cultures organisationnelles*, L'Harmattan, 47-72.

Vatikiotis P. J. (1992), *L'Islam et l'Etat, au milieu du XIII^e siècle*, Paris, Gallimard « le Débat », traduit par Odette Guitard.

W

Wallis J. J. (2011), Institutions, Organizations, Impersonality, and Interests: The Dynamics of Institutions, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 79(1-2), 48–64.

Weil, Gotshal & Manges LLP (2002), Comparative Study of Corporate Governance Codes Relevant to the European Union and its Member States, Rapport final et annexes du WGM. Accès en ligne à l'adresse : http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/corpgov/corp-gov-codes-rpt_part1_en.pdf

Williamson O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, The Free Press.

Williamson O. E., Wachter M. L. et Harris J. E. (1975), Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange, *The Bell Journal of Economics*, 6(1), 250-278.

Wymeersch E. (1998), A Status Report on Corporate Governance Rules and Practices in some Continental European States, In Hopt K., Kanda H., Roe M., Wymeersch E. et Prigge S. (ed.), *Comparative Corporate Governance: The State of the Art and Emerging Research*, Oxford: Clarendon Press.

Z

Zacharie A. (2003), La bonne gouvernance est elle un préalable aux financements internationaux ou est-ce le contraire? *Symposium sur l'accès aux financements internationaux, Actes de la table ronde préparatoire N°3 : la bonne gouvernance : objet et condition du financement*, Paris, 20-21 novembre, 143-146.

Zingales L. (1998), Corporate Governance, In Newman P. (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, London, Stockton Press.

Zoellick R. B. (2010), *Democratizing Development Economics*, President The World Bank Group Georgetown University, 29 septembre.

ANNEXES

Annexe 1. Les 51 pays sous revue : liste des pays par zone et abréviations utilisées

Asie		PECO		MENA		Amérique latine		Afrique		OCDE	
Chine	CHN	Bulgarie	BGR	Algérie	DZA	Argentine	ARG	Cameroun	CMR	France	FRA
Hong Kong	HKG	République tchèque	CZE	Egypte	EGY	Brésil	BRA	Côte d'Ivoire	CIV	Allemagne	DEU
Inde	IND	Hongrie	HUN	Iran	IRN	Chili	CHL	Ghana	GHA	Japon	JPN
Indonésie	IDN	Lituanie	LTU	Israël	ISR	Colombie	COL	Nigéria	NGA	Norvège	NOR
Corée du sud	KOR	Pologne	POL	Maroc	MAR	Mexique	MEX	Afrique du Sud	ZAF	Etats-Unis	USA
Malaisie	MYS	Roumanie	ROM	Arabie Saoudite	SAU	Pérou	PER	Ouganda	UGA		
Pakistan	PAK	Russie	RUS	Syrie	SYR	Venezuela	VEN	Zimbabwe	ZWE		
Philippines	PHL	Turquie	TUR	Tunisie	TUN					Irlande	IRL
Singapour	SGP	Ukraine	UKR							Grèce	GRC
Taïwan	TAI									Portugal	PRT
Thaïlande	THA										
Vietnam	VNM										

Annexe 2. Composition des 31 variables institutionnelles de gouvernance

Institutions de gouvernance privée

Liberté de fonctionnement des marchés

B402	Conduite du programme de privatisation	
B4020	Transparence des procédures de privatisation	de 1=faible transparence à 4=forte transparence
B4021	"Vérité du prix" de cession	de 1=prix de cession très éloignés de la vérité des prix à 4=prix proche
B4022	Privat. plutôt au bénéfice des anciens directeurs ou plutôt au bénéfice de nouveaux acteurs, locaux ou étrangers	plutôt au bénéfice des anciens directeurs (=1 ou 2), ou plutôt au bénéfice de nouveaux acteurs, locaux ou étrangers(=3 ou 4)
B4023	Cohérence, continuité et prévisibilité du programme de privat. (de 1=faible cohérence, continuité à 4=forte cohérence...)	de 1=faible cohérence, continuité à 4=forte cohérence

B404	Liberté des prix	de 1 à 4
B4040	Part des prix administrés	de 1=forte part à 4=part très faible ou nulle
B4041	Subventions directes aux prix des produits de base	de 1=fortes subventions à 4=pas de subv.
B4042	Pétrole: écart du prix à la pompe % aux prix mondiaux	de 1=fort écart à 4=faible écart
B4050	Taux de change unique pour les échanges commerciaux	de 1= multiples taux de change à 4=taux de change unique

A902	Subventions directes aux prix des produits de base	de 0 à 4
A9021	Subventions directes aux prix des produits de base, au bénéfice du consommateur (note inversée) (B4031 inversée)	de 4=fortes subventions à 0=pas de subv. (B4031 inversé)

R0027	Liberté de fonctionnement du système bancaire	
C400	Privatisations dans le secteur financier	0=pas de privatisations. Si privatisations, notez de 1 à 4
C4000	Privatisations dans le secteur financier depuis 2006	si privatisations, notez de 1=privatisations de très faible ampleur à 4=privatisations importantes
C402	Liberté d'affectation du crédit	de 1 à 4
C4020	Fixation administrative des taux d'intérêt	de 1=forte part des taux administrés à 4=pas de taux administrés
C4021	Contrôle quantitatif du crédit	de 1=contrôle total à 4=pas de contrôle
C4022	Cloisonnement de droit du système bancaire (crédit agric, industriel, hôtelier...)	de 1=totalement cloisonné à 4=pas de cloisonnement
C4023	Crédit dirigé (par secteur, vers les entreprises publiques..)	de 1=totalement dirigé à 4=pas dirigé
C4024	Crédit dirigé vers le financement du Trésor	de 1=totalement dirigé à 4=pas dirigé
C4025	Indépendance de la Banque Centrale	
C4025	Indépendance de la Banque Centrale	si pas de loi d'indépendance de la Banque centrale, mettre 0 - si loi, noter de 1=très faible indépendance de fait à 4=très forte indépendance de fait

D400	Flexibilité du marché du travail	
D4000	Embauche garantie des diplômés dans le secteur public	de 1=embauche garantie à 4=pas d'embauche garantie
D4001	Pratique de l'emploi garanti dans le secteur privé (de type "emploi à vie")	de 1=très pratiqué à 4=pas du tout pratiqué
D4002	Indexation des salaires sur l'inflation	de 1=indexation à 4=pas d'indexation

D602	Sécurité du contrat de travail	
D6020	Protection par rapport au licenciement individuel	de 1=forte protection à 4=pas de protection
D6021	Protection par rapport au licenciement économique (collectif)	de 1=forte protection à 4=pas de protection
D6022	Part des contrats à durée indéterm. dans l'ensemble des contrats de travail	de 1=forte part à 4=faible part

R0038	Droit du travail	
D600	Existence et respect des dispositifs concernant le droit du travail	0=pas de droit, pas de dispositifs. Si droits, dispositifs, notez de 1=faible respect à 4=respect
D6001	Salaire minimum	de 0 à 4
D6002	Procédures de licenciement	de 0 à 4
D601	Inspection du travail, justice prudhomme...	0 si pas de dispositif - si dispositif, de 1=faible indépendance, faible application à 4=forte indépendance...
D6010	Inspection du travail	de 0 à 4
D6011	Tribunaux du travail (prudhommes...)	de 0 à 4

D700	Individualisation des négociations salariales des non-cadres	de 1 à 4
D7000	Niveau des négociations salariales des non-cadres	au niveau national (=1), par branche (=2), par entreprise (=3), individuellement (=4) ?

R0058	Mobilité sociale	
D903	Mobilité sociale : recrutements et promotions dans le secteur public et le privé	de 1 à 4
D9030	Rôle des réseaux familiaux, claniques, sociaux dans le recrutement et la promotion dans l'administration	de 1=rôle très important à 4=rôle très peu important
D9031	Rôle des réseaux familiaux, claniques, sociaux dans le recrutement et la promotion dans les entreprises privées	de 1=rôle très important à 4=rôle très peu important
D9032	Irrégularités dans l'obtention des diplômes universitaires (trucage, achat de diplômes,...)	de 1=fortes irrégularités à 4=peu ou pas d'irrégularités
D905	Mobilité sociale : jeunes diplômés de l'enseignement supérieur	de 1 à 4
D9050	Les jeunes diplômés connaissent-ils un taux de chômage plus élevé que la moyenne ?	de 1=chômage des jeunes diplômés très supérieur à la moyenne à 4=chômage des jeunes diplômés très inférieur à la moyenne
D9051	Appétence des entreprises à l'embauche de diplômés	de 1=faible appétence à l'embauche de diplômés à 4=forte appétence
D9052	Jeunes diplômés travaillant dans le secteur informel	de 1=nombreux jeunes diplômés dans le secteur informel à 4=pas de jeunes diplômés dans le secteur informel

Pressions des marchés internationaux

B800	Ouverture commerciale, convertibilité des opérations courantes...	de 0 à 4
B8000	Convertibilité pour les opérations courantes	non=0, en cours=3, oui=4
B8001	Adhésion à l'OMC	non=0, en cours=3, oui=4

C800	Ouverture aux capitaux et prêts étrangers	0 si interdiction - si autorisation, noter de : autorisation nécessaire=1 simple déclaration=3 pas de déclaration=4
C8000	Ouverture du capital des Banques aux prises de participation étrangères	de 0 à 4
C8001	Droit d'établissement des Banques étrangères (Banques de dépôts et Banques d'affaires)	de 0 à 4

C8002	Accès des entreprises à capitaux étrangers aux emprunts des Banques locales	de 0 à 4
C8003	Accès des Banques entreprises locales aux emprunts bancaires internationaux	de 0 à 4
C8004	Accès des entreprises locales aux marchés financiers internationaux	de 0 à 4

Sécurité des transactions et des contrats

A600	Sécurité des droits de propriété	de 1 à 4
A6000	Efficacité des moyens juridiques pour défendre le droit de propriété entre agents privés	de 1=faibles moyens juridiques pour défendre le droit de propriété à 4=moyens très efficaces
A6001	Compensations en cas d'expropriation (par l'Etat) de droit ou de fait (propriété foncière) ?	de 1=pas de compensation à 4=compensation "raisonnable"
A6002	Compensations en cas d'expropriation (par l'Etat) de droit ou de fait (outil de production) ?	de 1=pas de compensation à 4=compensation "raisonnable"
A6003	D'une façon générale, l'Etat exerce-t-il des pressions arbitraires sur la propriété privée (tracasseries administratives...) ?	de 1=pressions arbitraires très fréquentes à 4=absence de pressions arbitraires

A601	Sécurité des contrats entre acteurs privés	de 1=faible respect à 4=bon respect
A6010	Respect des contrats écrits (sans médiation)	de 1 à 4
A6011	Respect des contrats avec médiation privée (avocats...)	de 1 à 4
A6012	Respect des contrats entre acteurs privés locaux et étrangers	de 1 à 4

A602	Efficacité de la justice en matière commerciale	de 1=faible indépendance, égalité de traitement, application et rapidité, à 4=forte indépendance....
A6020	Indépendance de la justice par rapport à l'Etat en matière de différends commerciaux	de 1 à 4
A6021	Indépendance de la justice par rapport aux parties en justice (acteurs locaux) en matière de différends commerciaux	de 1 à 4
A6022	Egalité de traitement entre acteurs locaux et étrangers en matière de différends commerciaux	de 1 à 4
A6023	Degré d'application et rapidité des décisions de justice en matière commerciale	de 1 à 4

A604	Respect des contrats par l'Etat	de 1=dénonciations très fréquentes, importantes à 4=dénonciations très rares ou inexistantes
A6040	Y a-t-il eu des dénonciations de contrats par l'Etat depuis 5 ans vis-à-vis d'acteurs locaux (sans contreparties "raisonnables") ?	de 1 à 4
A6041	Y a-t-il eu des dénonciations de contrats par l'Etat depuis 5 ans vis-à-vis d'acteurs étrangers (sans contreparties "raisonnables") ?	de 1 à 4

R0034	Application du droit sur la faillite des entreprises	
A603	Efficacité du droit sur la faillite des entreprises	0 s'il n'existe pas de loi sur la faillite - si existe, noter de 1=application défectueuse à 4=application rapide et efficace
A6030	Loi sur la faillite des entreprises	de 0 à 4
A606	Application du droit sur la faillite des entreprises	de 1 à 4
A6050	Y a-t-il eu des mises en faillite d'entreprise privées ou publiques depuis 5 ans ?	de 0 à 4
A6060	D'une façon générale, privilégie-t-on la liquidation (=1 ou 2) ou le maintien en activité (=3 ou 4) des entreprises non-rentables ?	de 1 à 4

Information sur les entreprises et sur le marché des capitaux

R0035	Sécurité des transactions sur le marché des B&S non financiers	
B600	Information sur la situation des entreprises	0 si pas de dispositif - si dispositif, noter de 1=faible mise en oeuvre à 4=mise en œuvre satisfaisante
B6000	Système comptable normalisé (PME)	de 0 à 4
B6001	Système comptable normalisé (grandes entreprises)	de 0 à 4
B6002	Certification des comptes des entreprises (PME)	de 0 à 4
B6003	Certification des comptes des entreprises (grandes entreprises)	de 0 à 4
B6004	Intervention de cabinets d'audit international	0=pas d'intervention, si oui, de 1= très rare à 4=fréquente
B601	Information sur la qualité des biens et services	0 si pas de dispositif - si dispositif, noter de 1=faible mise en oeuvre à 4=mise en œuvre satisfaisante
B6011	Normes et standards internationaux (ISO, Codex...)	de 0 à 4

R0036	Protection de la propriété intellectuelle	
B602	Respect de la propriété intellectuelle	de 1=faible niveau de respect à 4=très bon niveau de respect
B6020	Respect de la propriété intellectuelle en matière de secrets de fabrications, brevets...	de 1 à 4
B6021	Respect de la propriété intellectuelle en matière de contrefaçon	de 1 à 4
B603	Efficacité du dispositif de défense de la propriété intellectuelle	0 si pas de dispositif - si dispositif, noter de 1=faible application à 4=très bonne application
B6030	Dispositif local de protection de la propriété intellectuelle	de 0 à 4
B6031	Dispositif international : accord TRIPS	de 0 à 4

R0037	Sécurité des transactions dans le système financier	
C600	Information sur la situation des banques	0 si pas de dispositif - si dispositif, de 1=faible mise en oeuvre à 4=mise en œuvre satisfaisante
C6000	Système comptable normalisé	de 0 à 4
C6001	Certification des comptes des Banques	de 0 à 4
C601	Garantie du prêteur : système bancaire (garanties hypothécaires...)	0 s'il n'existe pas de système de garanties - s'il existe, de 1=système de garantie peu efficient à 4=système de garantie très efficient
C6010	Système de garanties hypothécaires	de 0 à 4
C6011	Autre système de garanties demandées par les Banques	de 0 à 4
C602	Obligation de publication pour les entreprises lors des émissions d'actions	0 si pas d'obligation - si obligation, de 1=information incomplète et peu fiable à 4=information complète et fiable
C6020	Obligation de publication pour les entreprises émettrices ?	de 0 à 4

Dispositif de régulation de la concurrence et dynamique de la concurrence

B702	Dispositifs de régulation de la concurrence	0 si pas de dispositif - si dispositif, noter de 1=faible efficacité à 4=forte efficacité
B7020	Existence d'un dispositif pour lutter contre les ententes	de 0 à 4
B7021	Existence d'un dispositif pour lutter contre les abus de position dominante	de 0 à 4

R0042	Dynamisme de la concurrence	
B700	Concurrence (entreprises non financières) : facilité d'entrée sur le marché pour de nouvelles entreprises	de 1=importants obstacles à l'entrée à 4=très faibles obstacles à l'entrée
B7000	Obstacles de fait tenant à l'Administration (tracasseries administratives...)	de 1 à 4
B7001	Obstacles de fait tenant aux pratiques d'entreprises concurrentes, déjà installées sur le marché	de 1 à 4
B701	Concurrence dans la distribution (consommation des ménages)	0 si pas de grande firme, locale ou multinationale - si grande(s) firme(s), noter de 1 à 4
B7011	Part de la distribution assurée par des grandes firmes nationales	0 ou de 1=faible part à 4=part très importante
B7012	Part de la distribution assurée par des grandes firmes étrangères	0 ou de 1=faible part à 4=part très importante

B704	Information sur la structure des participations au sein des entreprises locales	de 1=très faible niveau d'information à 4=niveau d'information élevé
B7040	Niveau d'information sur la structure des participations au sein des entreprises locales	de 1 à 4

C700	Concurrence au sein du système bancaire	de 1=plutôt cartélinisé à 4=plutôt concurrentiel
C7000	Dans l'ensemble, le fonctionnement du système bancaire est-il plutôt cartélinisé ou plutôt concurrentiel	de 1 à 4

R0045	Régulation du système financier	
C702	Règles prudentielles : écart de droit entre les standards locaux et internationaux	0 si pas de règle - si règle, noter de 1=forts écarts par rapport aux standards à 4=très faibles écarts
C7020	Ecart entre les standards locaux et internationaux quant aux règles de provisionnement (ratio Cooke...)	de 0 à 4
C7021	Ecart entre les standards locaux et internationaux quant aux règles limitant la concentration sectorielle des crédits accordés	de 0 à 4
C7022	Ecart entre les standards locaux et internationaux quant aux règles limitant la concentration des prêts par emprunteur	de 0 à 4
C7023	Ecart entre les standards locaux et internationaux quant aux règles limitant l'exposition extérieure des Banques	de 0 à 4
C703	Supervision bancaire et financière	0 si pas d'instance de supervision - si instance, noter de 1=faible indépendance, faible efficacité à 4=forte indépendance, efficacité
C7030	Autorité de supervision bancaire	de 0 à 4
C7031	Autorité de supervision du marché financier	de 0 à 4
C7032	Autorité de supervision du marché des assurances	de 0 à 4
C704	Contrôle interne des banques	0 si pas de dispositif de contrôle interne - si dispositif, noter de 1=faible efficacité à 4=forte efficacité
C7040	Dispositif de contrôle interne des Banques privées	de 0 à 4
C7041	Dispositif de contrôle interne des Banques publiques	de 0 à 4
C705	Réformes de la régulation du système financier depuis 3 ans	0 si pas de réforme - si réforme, noter de 1=pas d'effets à 4=effets importants
C7050	Augmentation du fonctionnement concurrentiel du système financier	de 0 à 4
C7051	Renforcement des règles prudentielles du système financier	de 0 à 4
C7052	Renforcement de la supervision du système financier	de 0 à 4

Institutions de gouvernance publique

Droits politiques et fonctionnement des institutions politiques

A100	Droits politiques et fonctionnement des institutions politiques	de 1 à 4
A1000	Liberté et légalité des élections	si pas d'élections, notez 0 - si élections, de 1=faible liberté, faible légalité à 4=forte liberté, légalité
A1001	Acceptation ou contestation par la population du dernier changement à la tête de l'Etat	de 1=forte contestation à 4=forte acceptation
A1002	Participation de militaires à la vie politique, de droit ou de fait	de 1=forte participation à 4=très faible participation

Libertés publiques et autonomie de la société civile

R0015	Droits politiques et Libertés civiles	
A107	Centralisation - décentralisation	de 1=totalement nommées, 2=majoritairement nommées, 3=élues en majorité, 4=élues en totalité
A1070	Les autorités municipales sont-elles élues ou nommées par l'autorité centrale ?	de 1 à 4
A1071	Les autres autorités locales (Etat en cas de fédérations, Région, Province...) sont-elles élues ou nommées par l'autorité centrale ?	de 1 à 4
A1080	Niveau d'autonomie fiscale des autorités municipales	0=aucune autonomie fiscale. Si autonomie fiscale, notez de 1=très faible autonomie à 4=totalité des ressources locales prélevées localement
A1081	Niveau d'autonomie fiscale des autres autorités locales (Etat en cas de fédérations, Région, Province...)	0=aucune autonomie fiscale. Si autonomie fiscale, notez de 1=très faible autonomie à 4=totalité des ressources locales prélevées localement
A103	Libertés publiques et autonomie de la société civile	0 si pas de droits garantissant les libertés, le respect... - si droits, de 1=faibles libertés de la presse, de réunion, d'association, faible respect.. à 4= fortes...
A1030	Liberté de la presse	de 0 à 4
A1031	Liberté d'association	de 0 à 4
A1032	Liberté de réunion, de manifestation	de 0 à 4
A1033	Respect du droit dans les rapports entre citoyens et Administrations	de 0 à 4
A1034	Respect des minorités (ethniques, religieuses, linguistiques..)	de 0 à 4

Pluralisme des médias et forces sociales

A104	Concentration des media /liberté des média	de 1 à 4
A1040	L'Etat contrôle-t-il le contenu de l'information dans les différents médias, de droit ou de fait ?	de 1=fort contrôle de l'information par l'Etat à 4=peu ou pas de contrôle de l'information par l'Etat
A1041	Degré de concentration des média privés	de 1=forte concentration des media privés à 4=pluralisme important des media privés

Pluralisme et libertés syndicales

R0017 Libertés syndicales		
D100	Libertés syndicales	0 si pas de droits garantissant les libertés syndicales - si droits, noter de 1=faibles droits, libertés à 4= forts droits, libertés
D1000	Droit de grève dans le secteur privé	de 0 à 4
D1001	Droit de grève dans le secteur public et les administrations	de 0 à 4
D1002	Liberté de négociation collective dans les entreprises	de 0 à 4
D1003	Libertés du fonctionnement syndical dans les entreprises	de 0 à 4
D101	Pluralisme et autonomie du (des) syndicat (s)	note de 0=pas de syndicat autorisé, 1=syndicat unique lié à l'Etat, 2=plusieurs syndicats tous liés à l'Etat, 3=plusieurs syndicats dont certains liés à l'Etat, 4=pluralisme et autonomie de tous les syndicats
D1010	Liberté d'organisation syndicale	de 0 à 4

Transparence de l'action du gouvernement

A300 Transparence de l'action publique dans le champ économique		
A300	Transparence de l'action publique dans le champ économique	0 si pas de publication - si publication, noter de 1=pas fiable à 4=totalement fiable
A3000	Budget de l'Etat	de 0 à 4
A3001	Fonds extra-budgétaires	4 s'il n'y a pas de Fonds extra-budgétaires
A3002	Comptes des entreprises publiques	de 0 à 4
A3003	Comptes des Banques publiques	de 0 à 4
A3004	Statistiques économiques et financières de base (comptabilité nationale, indices de prix, commerce extérieur, monnaie et crédit...)	de 0 à 4
A3005	La consultation du FMI au titre de l'article IV est-elle publiée ?	non=0, oui partiellement=2 oui totalement=4

Liberté de circulation des personnes et de l'information

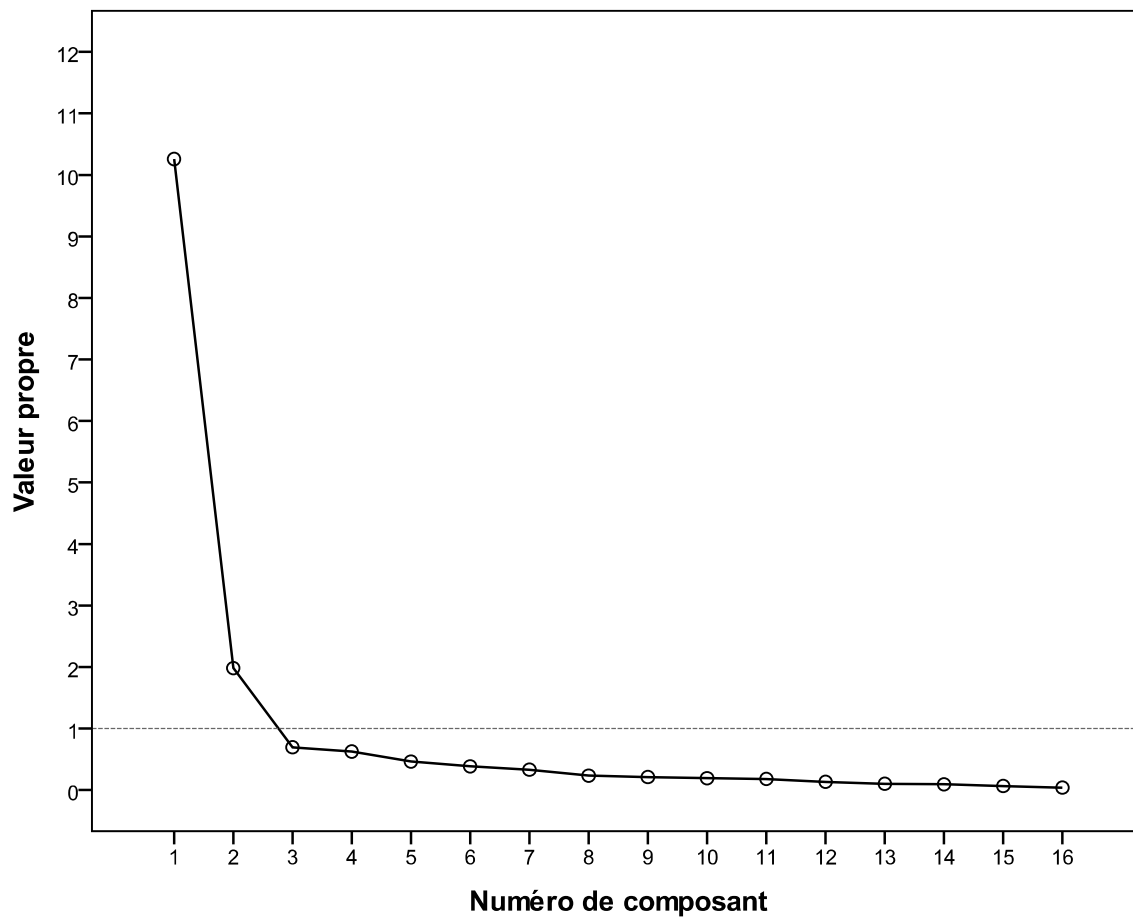
A800 Circulation des personnes, de l'information.....		
A800	Circulation des personnes, de l'information.....	de 1=pas de liberté à 4=liberté totale
A8000	Liberté de circulation des nationaux (sorties)	de 1 à 4
A8001	Liberté de circulation des étrangers (entrées)	1=pas de liberté, 2=liberté restreinte à des conditions très strictes, 3=liberté restreinte à certaines provenances, 4=aucune entrave à la circulation
A8002	Liberté d'accès aux journaux étrangers (absence de saisies...)	de 1 à 4
A8003	Liberté d'accès au câble (télévision)	de 1 à 4
A8004	Liberté d'accès à Internet	de 1 à 4

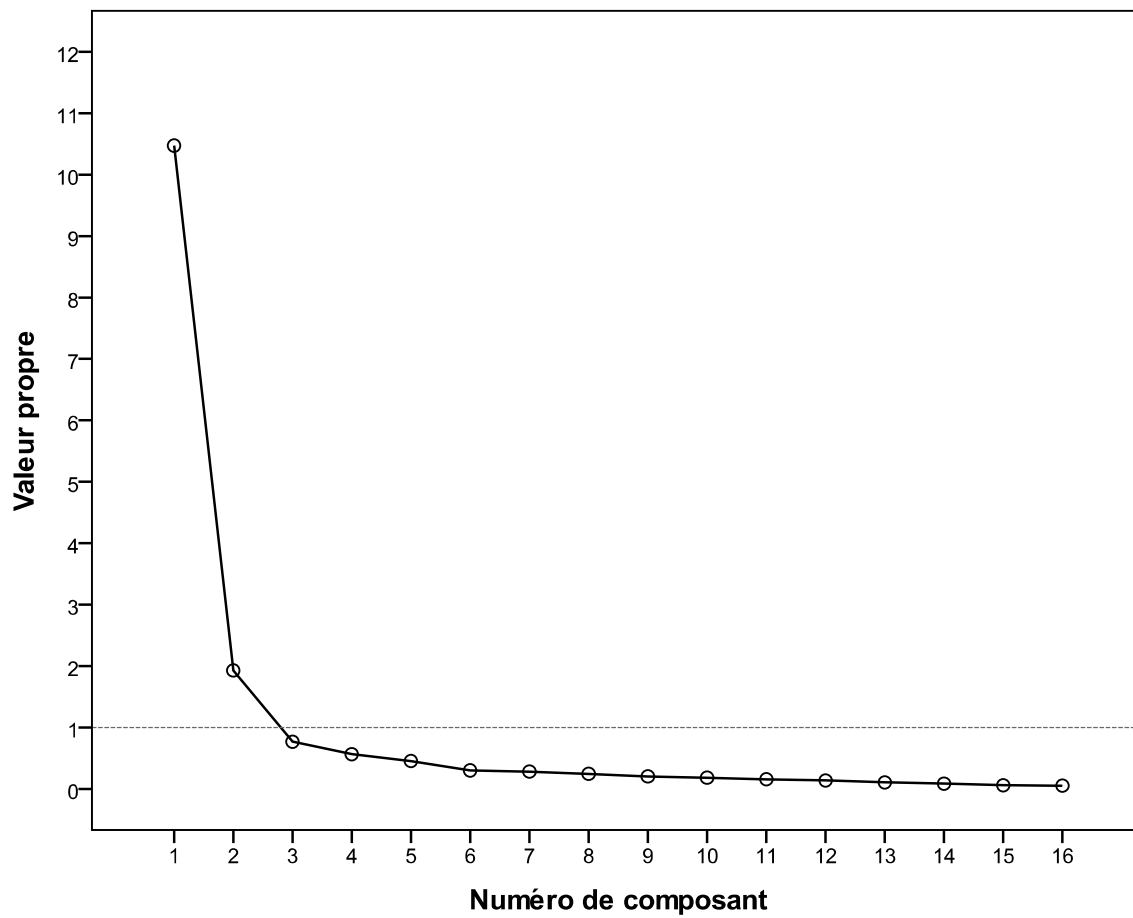
Indépendance de la justice par rapport à l'Etat

A305 Fonctionnement de la justice		
A305	Fonctionnement de la justice	de 1=faible indépendance, faible application, faible rapidité à 4=forte indépendance, bonne application...
A3050	Indépendance de la justice par rapport à l'Etat	de 1 à 4
A3052	Egalité de traitement de fait des acteurs étrangers (par rapport aux nationaux)	de 1 à 4
A3053	Degré d'application et rapidité des décisions de justice	de 1 à 4

Annexe 3. Liste des principaux indicateurs de gouvernance et organismes concepteurs

Sources	Organismes concepteurs
Ace Comparative Data	ACE Electoral Knowledge Network
Afrobarometer Survey	Afrobarometer
Annual Survey of Freedom	Freedom House
Bertelsmann Transformation Index	Bertelsmann Foundation and the Centre for Applied Research (C.A.P) at Munich University
Bribe Payers Index	Transparency International
Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS)	The European Bank for Reconstruction and Development and the World Bank Group
Cingranelli-Richard (CIRI) Human Rights Database	David Cingranelli, Binghamton University, Binghamton, NY USA. David L. Richards, ETS, Princeton, NJ USA
Commitment to Development Index	Center for Global Development
Corruption Perceptions Index	Transparency International
Country Policy and Institutional Assessment	World Bank
East Asia Barometer	East Asia Barometer Network
Electoral Quotas for Women Database	International IDEA and Stockholm University
Eurobarometer	European Commission
GAPS in workers' rights	Roger Böhning
Gender Empowerment Measure	UNDP Human Development Report Office
Global Accountability Report	One World Trust
Global Competitiveness Index	World Economic Forum
Global Integrity Index	Global Integrity
Governance Matters V (1996-2005)	World Bank Institute
Human Rights Indicators	Danish Centre for Human Rights
Index of Economic Freedom	Heritage Foundation and Wall Street Journal
Journalists Killed Statistics	Committee to Protect Journalists
Media Sustainability Index	International Research and Exchanges Board (IREX)
Opacity Index	Kurtzman Group
Open Budget Index	Center on Budget and Policy Priorities
Political Constraint Index	Henisz, University of Pennsylvania
Political Terror Scale	Mark Gibney
Polity IV Country Reports	Georges Mason University and University of Maryland
Press Freedom Index	Reporters Without Borders
Press Freedom Survey	Freedom House
State Failure Dataset	Political Instability Task Force and George Mason University
Weberian Comparative State Data Project	University of California San Diego (Evans-Rauch)
Women in National Parliaments Statistical Archive	Inter-parliamentary Union
World Governance Assessment	Overseas Development Institute
World Values Survey (WVS)	World Values Survey-University of Michigan

Annexe 4. Graphique des valeurs propres (base MINEFI 2001)

Annexe 5. Graphique des valeurs propres (base MINEFI 2009)

Annexe 6. Diagnostic des résidus (base MINEFI 2001)

Histogramme

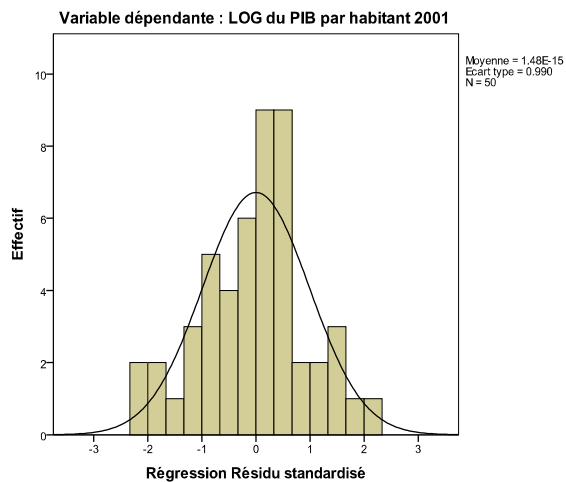


Diagramme gaussien P-P de régression de résidu standardisé

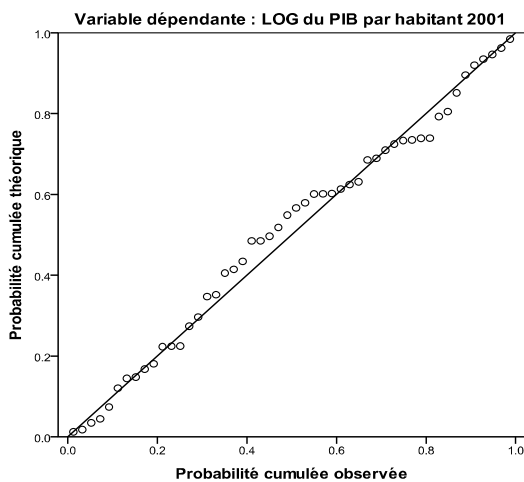
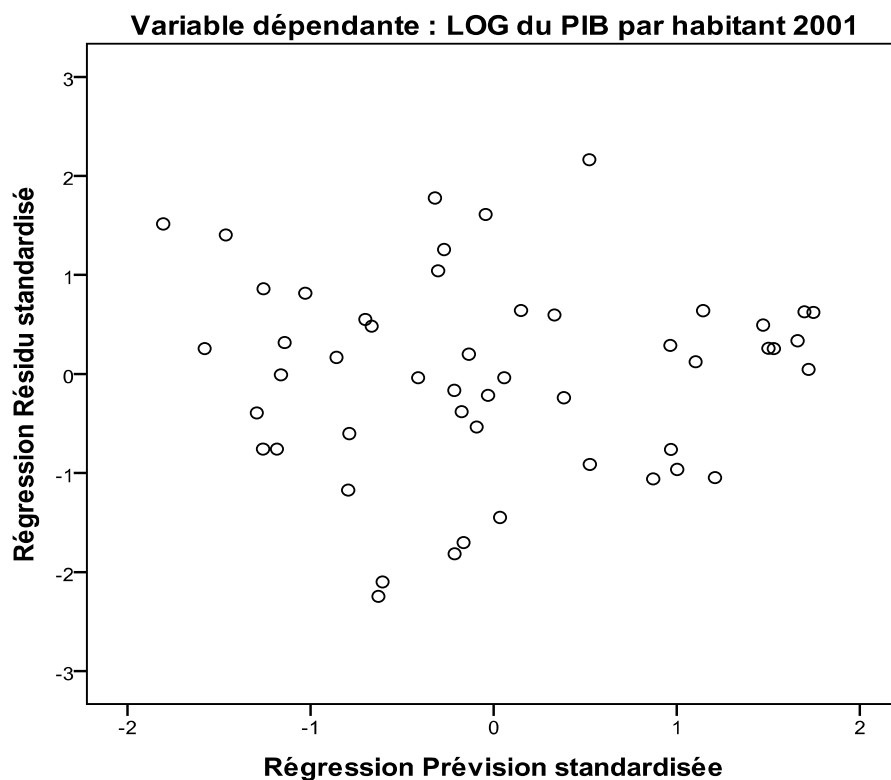


Diagramme de dispersion des résidus standardisés (en fonction des valeurs prédites standardisées)



Annexe 7. Diagnostic des résidus (base MINEFI 2009)

Histogramme

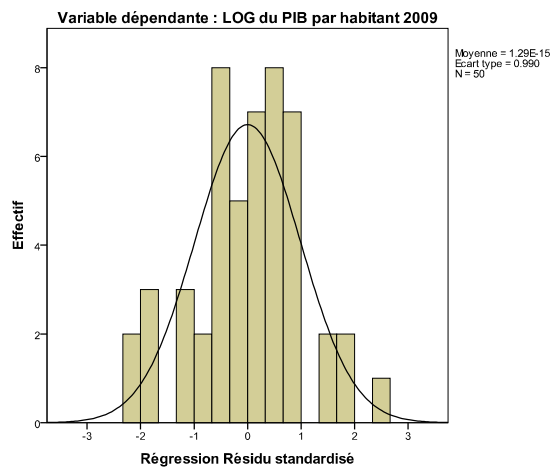


Diagramme gaussien P-P de régression de résidu standardisé

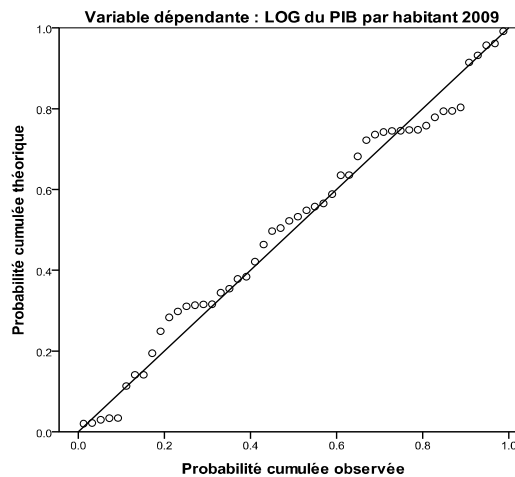


Diagramme de dispersion des résidus standardisés (en fonction des valeurs prédites standardisées)

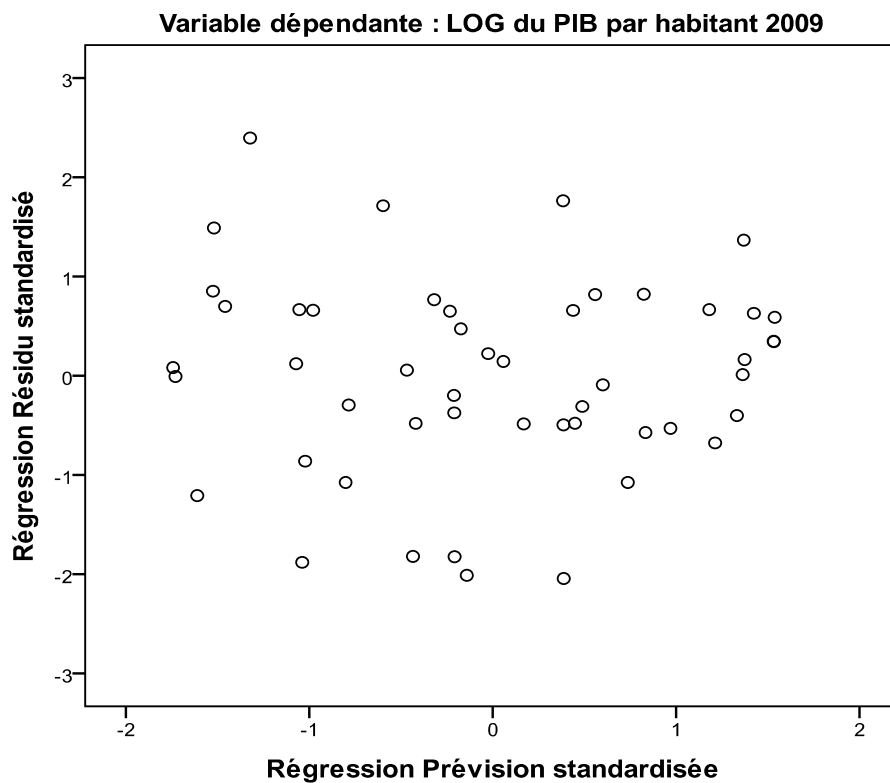


TABLE DES MATIÈRES

Remerciements.....	4
Sommaire	6
Liste des tableaux	7
Liste des figures	8
Liste des annexes	9
CHAPITRE INTRODUCTIF.....	10
1. Le contexte théorique et pratique de la recherche	12
2. Problématique et questions de recherche	15
3. Les fondements théoriques de cette recherche doctorale	17
4. La méthodologie de la recherche	19
5. Les contributions attendues de cette recherche doctorale	19
6. Le plan de la thèse.....	20
Première Partie : Des institutions de gouvernance publique et privée aux Systèmes Nationaux de Gouvernance : rôle dans le développement des pays.....	23
Chapitre I : Cadre conceptuel de la gouvernance : de la théorie de l'agence à la théorie néo-institutionnelle	26
1. La gouvernance : un concept plurivoque et interdisciplinaire.....	28
1.1. La théorie de l'agence : premier ancrage théorique	29
1.1.1. Le courant disciplinaire de la gouvernance : positionnement de notre recherche.....	32
1.1.1.1. L'approche disciplinaire actionnariale.....	34
1.1.1.2. L'approche disciplinaire partenariale	36
1.1.2. Le courant cognitif de la gouvernance	37
1.2. La gouvernance, un cas particulier des institutions au sens de North : deuxième ancrage théorique	39
2. La gouvernance privée, gouvernance d'entreprise ou micro gouvernance	42
2.1. Les mécanismes internes de gouvernance d'entreprise	46
2.1.1. Le conseil d'administration.....	46
2.1.2. L'assemblée générale	47
2.1.3. La structure de la propriété de l'entreprise.....	48
2.1.4. La rémunération des dirigeants	49
2.2. Les mécanismes externes de gouvernance d'entreprise.....	50
2.2.1. Le système légal et réglementaire	50
2.2.2. Le marché de prise de contrôle	51
2.2.3. Le marché du travail et la réputation des dirigeants.....	52
2.2.4. Le marché des biens et services : la discipline par la concurrence.....	53
3. La gouvernance publique, gouvernance des Etats ou macro gouvernance.....	56
4. Synthèse du chapitre I	62

Chapitre II : Convergence entre pratiques de gouvernance publique et privée : les Systèmes Nationaux de Gouvernance	64
1. Relation entre la gouvernance publique et la gouvernance privée : vers une convergence des pratiques	66
1.1. Comment la gouvernance privée peut-elle apprendre de la gouvernance publique ?	74
1.2. Comment la gouvernance publique peut-elle apprendre de la gouvernance privée ?	77
2. Convergence <i>versus</i> « <i>path dependence</i> » des Systèmes Nationaux de Gouvernance	79
3. Les caractéristiques des SNG : articulation institutions formelles / informelles	83
3.1. Les SNG basés sur les relations formelles et les règles impersonnelles	88
3.2. Les SNG basés sur les relations informelles : du « simple » copinage à la captation de l'Etat ...	89
3.2.1. Le capitalisme de copinage ou les systèmes d'« insiders »	90
3.2.2. La captation de l'Etat : la corruption au plus haut niveau de l'Etat	94
3.2.3. Les problèmes de confiance entre les citoyens et le gouvernement	97
3.2.4. Comment les systèmes de « copinage » se forment et se mettent en place ?	98
3.2.5. Les problèmes d'application des règles : l'« enforcement »	100
3.2.6. Comment les systèmes de « copinage » parviennent à se maintenir sur le long terme ?.....	101
3.2.7. Quelles solutions contre les systèmes de « copinage » ?.....	104
4. Synthèse du chapitre II.....	106
 Chapitre III : Croissance, développement et institutions de gouvernance	108
1. Des institutions aux changements institutionnels : définition, origine et évolution	112
1.1. Origine des institutions : comment les institutions se forment-elles ?	113
1.2. Les changements institutionnels : un processus sur le long terme	115
2. Le développement : définition et déterminants	117
2.1. Qu'est-ce que le développement ?	117
2.2. Une croissance plus rapide pour les pays sous-développés ?	119
2.3. Les déterminants du développement des pays	120
3. Relations entre les institutions, la croissance économique et le développement.....	127
3.1. Le système légal et la croissance économique.....	127
3.2. Une croissance sans gouvernance ?	133
4. Quelles institutions pour le développement ?.....	139
4.1. Le rôle de la « bonne gouvernance »	139
4.2. Les systèmes de capitalisme de copinage toujours néfastes pour la croissance ?	148
4.3. La transplantation d'institutions démocratiques	151
4.4. Les institutions de création de confiance au cœur du processus de décollage économique.....	153
4.5. La formalisation, la dépersonnalisation et l'application des règles pour la transition ?.....	159
5. Synthèse du chapitre III	162
 Synthèse générale de la première partie.....	166

Deuxième Partie : Caractéristiques des Systèmes Nationaux de Gouvernance : une application empirique dans le cas des pays du Maghreb 168

Chapitre IV : Choix des pays du Maghreb : entre l'inefficacité des aides internationales et le manque d'études spécifiques 171

1. Les institutions de gouvernance publique et privée aux pays du Maghreb	174
1.1. Les caractéristiques de la gouvernance privée au Maghreb.....	174
1.2. Les caractéristiques de la gouvernance publique au Maghreb.....	178
2. L'aide étrangère, les partenariats et l'assistance aux pays du Maghreb : entre inefficacité et dépendance	182
2.1. L'effet des aides internationales sur la croissance et sur la gouvernance	182
2.2. Les réformes et leurs résultats aux pays du Maghreb : des ajustements structurels à la « bonne gouvernance »	186
2.2.1. Les transferts de capitaux (les années 1970).....	187
2.2.2. Les Plans d'Ajustement Structurel (PAS) aux pays du Maghreb.....	188
2.2.2.1. Les Plans d'Ajustement Structurel en Tunisie.....	190
2.2.2.2. Les Plans d'Ajustement Structurel en Algérie.....	192
2.2.2.3. Les Plans d'Ajustement Structurel au Maroc	194
2.2.3. Le processus de Barcelone ou le partenariat Euromed, où en est-on aujourd'hui ?	196
2.2.4. La Politique Européenne de Voisinage (PEV) 2003 : un partenariat trop ambitieux.....	200
2.2.5. Le Processus de Barcelone : Union pour la Méditerranée (UPM) - juillet 2008.....	205
3. Synthèse du chapitre IV.....	208

Chapitre V : Mesure et évaluation de la gouvernance : des codes de bonnes pratiques aux indices de perception 209

1. De la mesure de la gouvernance privée à l'évaluation des SNG.....	211
1.1. Les codes de bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise.....	213
1.2. Evaluation des SNG : entre données objectives et indices de perception.....	221
1.2.1. Le « Corruption Perceptions Index » (CPI) : Transparence International.....	222
1.2.2. L'« International Country Risk Guide » (ICRG) : Political Risk Services Group	223
1.2.3. L'indicateur des libertés : Freedom House.....	224
1.2.4. Le « Country Policy Institutional Assessment » (CPIA) : Banque Mondiale	224
1.2.5. Le « Worldwide Governance Indicators » (WGI) : Institut de la Banque Mondiale.....	226
1.2.6. Le « Government at a Glance » : OCDE.....	229
1.2.7. Le rapport « Doing Business » (DB) : Banque Mondiale	229
1.3. Les principales critiques des indicateurs de gouvernance	230
1.3.1. Les indicateurs « basés sur la perception » <i>versus</i> les indicateurs « objectifs ».....	230
1.3.2. Les indicateurs « individuels » <i>versus</i> les indicateurs « agrégés ».....	232
1.3.3. Comment choisir un indicateur de mesure de la gouvernance ?	233
2. La base de données « Profils Institutionnels » du MINEFI : notre outil de mesure	235
2.1. Le système de notation de la base de données « Profils Institutionnels ».....	239
2.2. La méthode d'agrégation des variables de « Profils Institutionnels »	241
2.3. Les variables de gouvernance construites.....	244
3. Synthèse du Chapitre V	247

Chapitre VI : Etude dynamique des SNG par l'exploitation de la base « Profils Institutionnels » : analyse et discussion des résultats de la recherche	249
1. Présentation des démarches préalables à l'analyse des données : conditions d'application et d'interprétation	250
1.1. L'association entre deux variables : analyse de la corrélation par le coefficient de Pearson (r)...	250
1.2. L'Analyse en Composantes Principales (ACP) : méthodologie et conditions d'application.....	251
1.2.1. Les objectifs de l'Analyse en Composantes Principales (ACP).....	252
1.2.2. L'extraction des facteurs de l'ACP	253
1.2.3. Interprétation de la structure factorielle obtenue	254
1.3. Les protocoles de mise en œuvre d'une analyse par régression linéaire simple	255
2. Présentation et interprétation des résultats : exploitation de la base du MINEFI pour les années 2001 et 2009	256
2.1. La convergence des pratiques de gouvernance publique et gouvernance privée	257
2.2. La relation entre les institutions de gouvernance publique et privée et le niveau de développement.	260
2.2.1. La relation entre institutions de gouvernance privée et niveau du PIB par habitant	260
2.2.2. La relation entre institutions de gouvernance publique et niveau du PIB par habitant	263
2.3. Les spécificités et les caractéristiques des Systèmes Nationaux de Gouvernance	266
2.4. L'effet du niveau de formalisation des règles sur le niveau de développement des pays	276
3. Discussion des résultats.....	282
3.1. Les caractéristiques et les spécificités des systèmes de gouvernance au Maghreb : vers une formalisation des règles laborieuse	284
3.2. Vers une prééminence de l'origine culturelle des systèmes nationaux de gouvernance au Maghreb.	289
3.2.1. Le rôle de la culture dans l'évolution des SNG	289
3.2.2. L'héritage des traditions patriarcales et des valeurs tribales : principaux obstacles à la formalisation des règles au Maghreb	297
3.3. La théorie des ordres sociaux de North <i>et al.</i> (2009) : une vision originale	300
3.4. Pourquoi ces systèmes élitaires persistent et quelles perspectives pour les pays du Maghreb ? ..	301
3.4.1. Ce que dit la théorie des ordres sociaux de North <i>et al.</i> (2009)	302
3.4.2. Le « monopole focal de gouvernance » (Meisel, 2004).....	305
4. Synthèse du chapitre VI.....	308
Synthèse générale de la deuxième partie	310
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	311
1. Les contributions de la recherche.....	313
1.1. Vers une vision globale de la gouvernance : les Systèmes Nationaux de Gouvernance.....	313
1.2. La primauté des institutions de formalisation et d'application des règles	314
1.3. Les libertés : un mécanisme de gouvernance souvent négligé.....	315
2. Les limites de la recherche	317
2.1. Les limites par rapport à la base de données « Profils Institutionnels »	318
2.2. Les inconvénients reliés aux mesures basées sur la perception	318
2.3. L'absence des mécanismes internes de gouvernance d'entreprise.....	320

3. Les voies de recherches futures.....	320
3.1. L'intérêt d'approfondir le résultat relatif aux « libertés ».....	320
3.2. La nécessité de mobiliser des études monographiques	321
3.3. La nécessité d'évoluer vers une méthodologie de collecte dynamique et continue de l'information	322
BIBLIOGRAPHIE	324
ANNEXES	347
TABLE DES MATIÈRES	361