

LE RENOUVEAU DES THÉORIES DU DÉVELOPPEMENT

INSTITUTIONS ET BONNE GOUVERNANCE

GWENAËLLE OTANDO ET DIMITRI UZUNIDIS *

Des modèles de décollage économique aux politiques d'ajustement structurel, les préoccupations de l'économie de développement restent vivaces. Le concept de «bonne gouvernance» renouvelle en profondeur le débat en accordant une place de choix aux institutions. C'est ainsi que cet article se donne pour objectifs de montrer en quoi les institutions et, partant, la «bonne gouvernance», peuvent jouer un rôle important dans le développement. Nous faisons, dans un premier temps, retour sur les théories qui ont marqué l'économie de développement jusqu'aux années 1990. Par la suite, nous présentons, à la lueur des travaux de la nouvelle économie institutionnelle, la relation entre bonne gouvernance, gouvernance mondiale et développement économique.

Cet article s'assigne comme objectif de pointer du doigt les transformations majeures qui affectent l'économie du développement. En effet, celle-ci ne cesse de connaître un renouveau structurel. Ainsi, des thèses de développement classiques valorisant le rôle du marché et de l'État dans l'organisation de l'activité économique, nous passons à de nouvelles approches mettant l'accent sur la composante institutionnelle du développement. Cependant, le développement est loin d'être un simple procédé technique. Il est plutôt un long processus qui ne peut se concrétiser sans l'existence d'institutions capables d'assurer une création et une allocation optimale des ressources rares. Le concept de création des ressources est ici aisément justifié dans la mesure où il importe à la fois de créer des ressources et de les allouer d'une manière optimale. De ce fait, la raréfaction du pétrole met en porte à faux les arguments prônant la spécialisation comme instrument du développement. Il en est ainsi du cas du Gabon qui, malgré la manne pétrolière

* LABORATOIRE DE RECHERCHE SUR L'INDUSTRIE ET L'INNOVATION, CLERSE (UMR 8019),
UNIVERSITÉ LILLE NORD DE FRANCE

dont la nature l'a doté, n'a pas réussi à assurer son décollage. Dans ce contexte, le développement du pays devient préoccupant. Il est d'autant plus préoccupant que nous entrons dans l'ère de l'épuisement de cette ressource.

C'est ainsi que cet article traite du rôle des institutions dans le développement. Pour étayer nos arguments, nous procédons comme suit. Dans un premier temps, nous faisons un survol de la littérature sur l'économie de développement. Le but étant de dégager les traits saillants des limites des théories de développement traditionnelles. Dans un deuxième temps, nous mettons en avant une nouvelle grille de lecture des théories du développement. Pour ce faire, nous nous efforcerons de montrer l'apport de la théorie néo-institutionnelle à l'économie du développement. En effet, la « bonne gouvernance » est ici invitée à la table de la démonstration pour montrer en quoi l'existence d'institutions efficaces peut contribuer au développement des économies nationales.

Les limites des théories traditionnelles du développement

10

Force est de constater que les années d'après-guerre ont conduit à la construction de l'économie du développement. Ainsi, au niveau international, le processus de décolonisation touche l'Asie et l'Afrique ; les institutions de Bretton-Woods se mettent en place ; les Nations unies abordent les questions de la croissance des pays attardés, de leur industrialisation ou de la stabilité des prix des matières premières ; de nouvelles institutions régionales, telle la Cepal (Commission économique pour l'Amérique latine), traitent de l'intégration régionale et de stratégies de substitutions aux importations. En fait, le développementalisme (expression empruntée à Assidon, 2002), qui s'est développé après la Seconde Guerre mondiale puisait principalement ses références dans l'histoire économique des pays industrialisés. De ce fait, les théories du développement de l'époque intégraient, outre le paradigme de la modernisation, deux postulats majeurs : l'idée qu'une croissance accélérée ne peut résulter que de l'essor des activités industrielles, et celle du volontarisme ou l'intervention dans le processus d'allocation de ressources de l'État, « appelé à corriger les lois du marché qui avaient jusque-là distribué inégalement l'industrie à l'échelle de la planète » (Assidon, 2002, p. 11).

Pour des besoins d'analyse, nous rappelons dans cette section et de manière synthétique les principales théories économiques du développement avancées depuis les années cinquante. De fait,

nous regroupons ces théories en trois catégories: les théories du décollage économique élaborées dans les années 1950-1960, les théories critiques de la dépendance construites dans les années 1970, et enfin la théorie néoclassique du développement qui triomphe aujourd'hui sur les ruines des deux courants précédents.

Les théories du décollage économique

Pendant les vingt premières années de son existence, l'économie du développement s'est émancipée de la pensée néoclassique. En effet, la pensée économique dominante anglo-saxonne d'après-guerre était keynésienne ou classico-keynésienne. Ce qui constitue un renouement avec les traditions de la pensée économique classique. Ainsi, les politiques économiques dominantes à l'époque confèrent un rôle indéniable à l'activisme étatique dans la lutte contre le chômage et la réalisation de la croissance. L'approche structuraliste qui développe une analyse en termes de paramètres structurels (dépendance issue de la spécialisation primaire, etc.), semble polariser les controverses sur l'économie de développement à cette époque. Chemin faisant, l'économie du développement repose donc au départ sur le constat de l'impossibilité de transposer tels quels les outils d'analyse standard. De ce fait, elle prend la mesure des obstacles du sous-développement pour élaborer ensuite des trajectoires adéquates.

Le sous-développement étant perçu comme une série d'obstacles au changement (manque de capital et d'entrepreneurs, pression démographique). De ce point de vue, pour les théoriciens du décollage économique, il convient, pour s'engager dans la voie du développement, de rompre avec le cercle vicieux du sous-développement et de déployer un effort massif et nécessaire. Ainsi, l'amorçage du développement est nettement adossé à un financement massif jusqu'à ce que l'épargne intérieure atteigne un niveau qui permette que la croissance s'entretienne. Cet état d'esprit est largement révélé par A. Lewis (1958), lequel écrit « Le problème central de la théorie économique est de comprendre le processus selon lequel une communauté qui auparavant économisait et investissait 4 % à 5 % de son revenu ou moins, se transforme en une économie où l'épargne volontaire est de l'ordre de 12 % à 15 % ou plus du revenu ». En effet, les premières théories du développement, formulées dans les années 1950 ont préconisé, à l'image du plan Marshall, de larges transferts financiers internationaux en faveur des États du Tiers monde, de manière à leur permettre d'accumuler le capital nécessaire à un seuil d'investissement décisif pour amorcer une modernisation industrielle accélérée (voir Sawadogo, 1987).

La métaphore du décollage désigne, selon Rostow (1949), une phase transitoire d'une vingtaine d'années au bout de laquelle, la croissance s'achemine vers la maturité, puis vers la consommation de masse et enfin vers une croissance plus modérée. Cette théorie fut critiquée pour plusieurs raisons: le flou entourant la périodisation, l'imprécision sur les détails de mise en place des conditions favorables au décollage, une confiance excessive dans les pouvoirs d'un État «centralisé et efficace» (Bienaymé, 2006). Autant de critiques qui réduisent la portée explicative du schéma proposé. Ceci est d'autant plus vrai que les expériences des pays en voie de développement relativisent le pouvoir explicatif de tels modèles. En effet, le terrain des pays en voie de développement est resté le grand inconnu des théoriciens du développement. Le déterminisme des modèles s'en trouve affecté. D'ailleurs, le côté «baguette magique» du modèle de Rostow rend peu compte des obstacles à aplanir dans la mise en place des prescriptions d'économistes. Graduellement, on a reproché à Rostow d'avoir jeté les jalons d'une théorie qui se voulait évolutionniste non par des motivations économiques, mais politiques (son opus de 1960, *The Stages of Economic Growth*, avait comme sous-titre: *A non-communist manifesto!*). Assidon souligne pertinemment ce point en écrivant: «La gloire de l'Amérique a été non pas sa relative richesse matérielle mais le sens de sa mission politique transcendantale, laquelle concilie la liberté et l'ordre» (Assidon, 2002, p. 101). De ce fait, dans les étapes de la croissance, la colonisation est perçue positivement comme ayant jeté les bases du passage d'une société traditionnelle à une société moderne. En outre, R. Rodan avait abordé en 1943 le problème de l'industrialisation en ces termes: si l'on assimile le pays à une entreprise unique, comment convient-il de diversifier ses activités? Une première réponse consiste à transformer la matière première exportable sur place de façon à valoriser le produit de la filière: huileries, raffineries et pétrochimies, transformations du cuivre, conserveries de fruits tropicaux...

En définitive, les grandes théories économiques du développement, formulées dans les années 1950, ont préconisé de larges transferts financiers internationaux en faveur des États du Tiers monde, de façon à leur permettre d'accumuler le capital nécessaire à un seuil d'investissement jugé nécessaire pour déclencher une modernisation industrielle accélérée. Dans la tradition des classiques, l'accent est mis sur l'accumulation et la reproduction. Dans la mesure où le capital est le facteur limitant du développement économique, la priorité est mise sur le taux d'épargne et le taux d'investissement et les choix de techniques répondant aux raretés des deux principaux facteurs ou forces productives :

le travail et le capital. Le développement devient alors signe de financement. De cette masse d'injection financière, les économistes attendaient qu'elle brise le cercle vicieux de la pauvreté (théorie de Nurske selon laquelle la pauvreté alimente la pauvreté), qu'elle accélère le transfert massif de main-d'œuvre de l'agriculture vers l'industrie (théorie de Lewis), qu'elle amorce la grande poussée de la croissance industrielle (théorie de Rodan), et plus généralement qu'elle déclenche le décollage de la société vers l'ère industrielle.

Le chemin parcouru nous permet de faire la distinction entre les économistes libéraux anglo-saxons qui cantonnaient le rôle de l'État à une allocation optimale des ressources dans une économie ouverte et les hétérodoxes européens qui recommandaient un interventionnisme étatique accru dans un secteur industriel protégé. En effet, l'idée centrale de ces derniers est que les États du Tiers monde devaient privilégier *un investissement public volontariste sélectif* (Petiteville, 1998, pp. 14-20) en faveur des secteurs industriels jugés les plus stratégiques en termes de retombées économiques. Ce qui a donné naissance à une panoplie de théories : effets d'entraînement (Hirschman, 1974), pôles de croissance (Perroux, 1959), industries industrialisantes (De Bernis, 1971). Toutefois, malgré tout ce qui oppose ces théories, elles se polarisent autour d'une idée principale : « Le volontarisme développementaliste des élites étatiques dans le Tiers monde paraissait alors à la fois évident et propre à résoudre sans problème politique aucun la question du développement socio-économique » (Petiteville, 1998, p. 15). En effet, ces théoriciens faisaient excessivement confiance à l'État et ne manifestaient aucun scepticisme à son égard. De ce fait, la question de l'époque n'était pas de savoir si l'État était efficace ou pas.

Ceci étant, dans la communauté des économistes du développement, seul le Suédois Myrdal (1957) soulevait la question de la nature de l'État du Tiers monde comme possible obstacle au développement. Il insiste, de ce fait, sur le risque de l'existence d'un État soit trop mou pour mener des politiques de développement efficaces, soit trop autoritaire ou trop corrompu pour mener à bien des politiques aptes à redistribuer les fruits de la croissance. Toutefois, cette mise en garde contre ce qu'il convient d'appeler aujourd'hui, sous la houlette de l'institutionnalisme, le comportement politique des dirigeants en place, fut occultée par l'économicisme dominant qui rejetait hors du champ économique ces questions de nature politique. En effet, le processus de développement inachevé dans les pays du Tiers monde s'est métamorphosé en économie de rente, et la captation de cette rente par les élites politiques du Tiers monde – ce qui constitue déjà une déviation majeure des théories économiques du développement. En outre, parfois les objectifs de

développement étaient perçus comme susceptibles de compromettre la situation rentière de l'élite en place. Ce point de vue est illustré pertinemment par Sawadogo (1987, p. 83) lorsqu'il écrit : « Quand on y réfléchit, on se demande par quel miracle cette Afrique-là a réussi à se débarrasser de la colonisation plus vite que n'importe quelle autre région du monde ».

Au final, les théoriciens de l'économie du développement des années 1950 croyaient au principe de la rationalité de l'État à long terme. En effet, l'idéal rationaliste qui a dominé la pensée occidentale depuis le XIX^e siècle a considérablement influencé la première élite nationaliste des pays du Tiers monde issue du mouvement de libération nationale et sera au centre du projet de construction de l'État-Nation en Afrique. « Or, écrit Ben Hamouda (1999), ce projet sera remis en cause avec la crise de l'État-Nation et l'échec de l'expérience de modernisation. Cette crise sonnera le glas de ce projet qui sera remplacé par une nouvelle problématique de modernisation faisant de la démocratie et du marché les outils privilégiés de son action ».

14 Les théories de la dépendance

La pensée néo-marxiste ou radicale se constitue en réaction contre le courant réformiste « structuraliste » et contre les schémas évolutionnistes qu'elle assimile généralement à la pensée libérale. Elle critique prioritairement les bourgeoisies « *compradores* ». Elle dénonce également le discours dominant des bourgeoisies périphériques sur le volontarisme étatique, l'analyse privilégiant la politique, le culturel, les mentalités ou le cadre national et oubliant les classes sociales. L'État est perçu comme le reflet des intérêts de classes et de l'impérialisme. Cette pensée est influencée par le courant latino-américain, celui-ci, issu de Prebisch, privilégie l'intégration au capitalisme comme facteur déterminant du sous-développement et rejette généralement le projet de modernisation pour celui de rupture avec l'intégration au marché international et de substitution des importations. Le sous-développement n'est plus défini comme un retard ou un écart du développement mais comme un produit du développement capitaliste. Il n'est plus interprété comme une histoire qui se répète (sous-développement retard) ou qui est comparée (sous-développement écart) mais comme une histoire qui s'impose avec violence. Sous-développement et développement ne sont que les deux faces d'une même réalité : l'accumulation du capital à l'échelle mondiale, l'impérialisme, l'économie mondiale capitaliste (cf. Amin, 1973). Il y a échange inégal entre pays développés et sous-développés (Emmanuel, 1969). Furtado schématise brillamment

l'instrumentalisation de l'appareil étatique des pays du Tiers monde par les intérêts des groupes privilégiés des pays du centre. Il écrit à cet effet: «[...], ceux qui possèdent le pouvoir sont comme obsédés par la logique "économiste" la plus stricte, qui leur est dictée par les intérêts des groupes privilégiés et des entreprises transnationales, parler de développement comme une manière de retrouver le génie créatif de notre culture et comme la réalisation de nos potentialités humaines, peut paraître simplement utopique» (Furtado, 1995, p. 66).

Par ailleurs, l'économie du développement se trouve prisonnière dès sa naissance du contexte des relations internationales de l'époque. Ainsi, la spécialisation de ces pays dans la production de matières premières peu élaborées attira vite l'attention des experts de l'ONU. Elle donne lieu à la publication en 1949 d'un rapport de R. Prebisch (Prebisch, 1949). Ce document faisait le constat des difficultés que rencontraient les pays du Tiers monde à transformer et à valoriser sur place leurs ressources naturelles et du prix de celles-ci qui tendait à baisser comparativement aux produits manufacturés. De ce fait, le rapport contestait de manière radicale le modèle de spécialisation fondé sur les avantages comparatifs. Ainsi prit naissance la théorie de la dégradation des termes de l'échange. «Le préjudice que leur causait leur participation au commerce international suggérait aux auteurs de dénoncer ce qui leur paraissait une croissance appauvrissante» (Bienaymé, 2006, p. 338). Ce qui a donné naissance aux thèses de la dépendance dont l'argumentaire s'organise autour de l'idée d'un héritage structurel de domination extérieure.

Dans l'enchaînement de cette analyse, la prise en compte des aspects structurels dans l'analyse des économies du Sud semble d'une plus grande importance. En effet, le sous-développement n'est pas analysé comme un phénomène naturel mais comme une situation historique liée à la désarticulation des structures productives et aux phénomènes de domination entretenus par l'économie internationale. En effet, le décalage entre les élasticités et le nombre limité des produits exportés par la périphérie sont à l'origine de la détérioration séculaire des termes de l'échange. Dans ce contexte, les dépendantistes ont formulé une série de recommandations afin de rompre le cercle vicieux du sous-développement. C'est ainsi qu'émergent des stratégies proposant de remplacer les importations par des productions locales. Il s'agissait des stratégies d'import substitution. Le recentrage du développement sur le marché intérieur et une intervention de l'État devaient permettre un renversement de la tendance à l'inégalité du développement entre le centre et la périphérie. Toutefois, la stagnation des économies latino-américaines

et de tous les pays qui ont adopté la stratégie de substitutions aux importations a été à l'origine des premières critiques. Certains auteurs, à l'image de Furtado, mettent l'échec ou la perversion de ces politiques sur le compte de l'insertion défavorable de ces pays dans le commerce international. Dans cette perspective, il écrit : « Des formes plus subtiles et plus insidieuses de dépendance, infiltrées dans nos circuits financiers et technologiques, sont venus se substituer à la tutelle exercée auparavant par les marchés extérieurs sur la régulation de nos activités productives » (Furtado, 1995, p. 63).

Ces théories, malgré la pertinence de leur analyse qui accorde une place primordiale à l'étude des structures, souffrent de quelques limites. En effet, la place accordée à l'État dans la correction des imperfections du marché et dans la conception des politiques publiques semble importante. Or, la question du comportement de l'élite a été occultée ou reléguée au second plan. De ce fait, ces théories sont loin d'être homogènes. Les analyses de S. Amin (1973) ignorent complètement le rôle du politique. Ce dernier est réduit à un instrument entre les mains des capitalistes des pays du centre. Et donc, l'État, dans ce cadre d'analyse, est une structure fantôme. D'un autre côté, Furtado en faisant jouer un rôle important à l'État reste conscient du risque de la perversion des stratégies de développement dans un contexte de prolifération des coups d'État. Et donc, l'avènement d'une nouvelle classe dirigeante animée par la recherche des intérêts individuels. Ce qui rejoint les analyses récentes de Stiglitz pour qui la répartition des richesses dans certains pays en voie de développement n'est pas déterminée par des arbitrages minutieux entre égalité et efficacité. « Elle n'est pas définie en vertu des principes de la justice sociale; elle résulte de la force brute. La richesse donne du pouvoir, et ce pouvoir permet à la classe dominante de garder la richesse » (Stiglitz, 2006, p. 198). Ainsi, nous nous trouvons au cœur du paradigme des institutions.

16

Les théories néoclassiques du développement

L'économie du développement se métamorphose complètement à partir des années 1980. En effet, les crises d'endettement réorientent les priorités. Ainsi, émerge l'impératif de l'équilibre qui évacue la dimension temporelle du changement. De ce fait, la pluralité des théories se rétrécit au profit de la théorie néoclassique et de ses variantes keynésiennes. Toutefois, la question lancinante demeure posée: pourquoi certains pays en voie de développement ont-ils réalisé de bons résultats en matière de développement dans la période postcoloniale et d'autres ont-ils stagné, voire régressé ? (voir FMI, 2006). Dans ce contexte, la fin des années 1970 a vu s'établir un

consensus sur l'explication du sous-développement. Les différences des politiques économiques y jouent un rôle important. De fait, les institutions internationales se sont évertuées à recommander aux pays en voie de développement une combinaison de politiques économiques que l'on regroupe sous le vocable de politiques d'ajustement structurel (PAS), prônant la mise en place d'une politique macro-économique saine, la libéralisation, l'intégration effrénée dans l'économie mondiale, etc. Force est de constater que ces politiques préconisées s'inspirent, dans de larges traits, de l'analyse économique standard. En conséquence, les spécificités des pays en voie de développement qui ont alimenté les premiers travaux sur l'économie de développement initiés par les structuralistes, semblent avoir été écartées du discours des institutions internationales. Ainsi, le simple jeu des forces de marché, dans un contexte de libre insertion de l'économie nationale dans l'économie mondiale, est ainsi censé garantir aux pays en développement de s'engager dans la voie de la prospérité et du rattrapage.

Cependant, l'ajustement structurel n'a pas pour objet d'aider à la création de dynamiques économiques internes. C'est aux autorités des pays soumis à l'ajustement de s'en préoccuper. Le rôle de l'ajustement est de s'assurer que l'évolution de la balance de paiements dégage les ressources nécessaires à l'amortissement d'une dette. La situation économique qui cadre avec ce constat est celle où les activités tournées vers le marché interne sont ralenties, les salaires comprimés et les impôts indirects élevés alors que les impôts directs sont bas, et les changes soumis à des dévaluations compétitives. En conséquence, ce type d'économie ne peut fonctionner sans la surveillance d'un gouvernement réellement contrôlé démocratiquement; il lèse trop d'électeurs responsables (Ghazi, 1995). Au total, dans cette nouvelle vision de l'économie du développement, l'État doit s'abstenir d'interférer défavorablement avec les règles du marché.

En grandeur nature, le bilan de ces politiques reste contrasté. En fait, l'évaluation de ces politiques mises en place par les experts de la Banque mondiale dans dix-neuf pays fait ressortir les résultats suivants entre 1980 et 1986: ils sont faiblement positifs sur la croissance et les exportations, ne stimulant pas l'entrée des capitaux privés étrangers et ont un effet négatif sur l'investissement (Assidon, 2002). De même et, comme nous l'avons signalé ci-dessus, les théories du développement se sont complètement modifiées. Les échecs symboliques du tout État (planification) et du tout marché (État minimal) ont conduit à une métamorphose de l'économie du développement. Ces théories montrent qu'il existe une forte complémentarité entre démocratie et marché, au sens où système

politique et système économique se confortent mutuellement (Fitoussi, 2004).

D'un point de vue social, il est largement admis, y compris par les institutions internationales, que les politiques d'ajustement structurel avaient des résultats désastreux. En effet, elles ont généré plus de pauvreté dans les pays qui en ont fait l'objet. Ce qui a poussé les institutions internationales à mettre la question de la pauvreté à l'ordre du jour des priorités. De ce fait, les politiques d'ajustement structurel, malgré le fait qu'elles ont contribué à la stabilisation des situations macroéconomiques de quelques pays, n'en ont pas moins fragilisé les conditions sociales des individus. Dans ces conditions, Stiglitz (2002, p. 146) écrit : « Le FMI a donc sous-estimé les risques de ses stratégies de développement pour les pauvres. Mais il a aussi sous-estimé le coût politique et social à long terme des mesures qui ont ravagé la classe moyenne pour enrichir une toute petite élite, et surestimé les bénéfices de ses mesures néolibérales ». Eu égard à ce constat, Stiglitz (2002, p. 134) écrit : « Tout développement réussi veille soigneusement au maintien de la stabilité sociale ».

18

Tout compte fait, l'économie du développement a connu une tournure majeure à la fin des années 1980. De ce fait, l'échec des politiques d'ajustement structurel est interprété par la Banque mondiale comme un manque de capacité institutionnelle de certains pays, elle oriente donc ses programmes vers ce qu'elle a appelé « La bonne gouvernance ». Dès lors, le politique fait une entrée remarquable dans le discours des institutions internationales. De fait, il ne s'agit pas seulement de s'intéresser aux programmes à mettre en place, il s'agit aussi de comprendre la nature des institutions qui donnent corps à ces programmes. C'est ainsi que la « bonne gouvernance », peut renvoyer, a priori, à la prise en compte du comportement politique dans le développement. C'est dire, le coût du politique est mis en avant dans les nouvelles théories du développement.

En substance la théorie qui se dégage de ces travaux vise à démontrer que les États les plus aptes à favoriser le développement sont des États dotés d'une architecture institutionnelle rationalisée, réduite à l'exercice des fonctions régaliennes universelles et les autres publiques, que des acteurs autres que l'État ne seraient en mesure d'élaborer avec la même efficacité. De proche en proche, l'institutionnalisme fait irruption dans le débat sur le développement. En fait, l'accent est dorénavant mis sur le déficit institutionnel dont souffrent les pays en voie de développement. En d'autres termes, si certaines recettes théoriques n'ont pas montré leur efficacité au niveau empirique, c'est parce que l'architecture institutionnelle a

fait défaut. Dans cette section, nous nous proposons de tracer les contours d'un nouveau modèle de développement en plaçant la question des institutions au centre de l'analyse sur le développement. L'apriori qui préside à cette analyse consiste à souligner le fait que l'existence d'institutions de bonne qualité constitue autant le résultat que la cause de la prospérité économique. Toutefois, quel que soit le lien de causalité, des travaux empiriques de plus en plus abondants montrent que les institutions exercent un effet déterminant important sur le revenu (Rodrick D., 2005).

Institutions, bonne gouvernance et développement **Le paradigme Coase, Williamson, North**

La science économique a longtemps ignoré la question des institutions. Celles-ci restées en jachère pendant un moment, sont aujourd'hui remises au goût du jour. En effet, la théorie néoclassique, les considérait comme une variable exogène, et elles n'avaient donc aucun impact sur l'allocation des ressources, assurée par le seul mécanisme du marché. De ce fait, la substitution de la théorie néoclassique à la théorie classique a privé la science économique de l'un des outils les plus importants (les institutions, la politique...).

D'un point de vue théorique, les analyses développées par R. Coase (1984) ont largement contribué à mettre sous un nouveau jour la question des institutions. En effet, cet auteur en arrive à la conclusion que l'entreprise est parfois plus efficace que le marché dans la mesure où elle permet d'économiser sur les coûts des transactions. Ainsi, l'organisation (la firme, la hiérarchie) représente un thème essentiel par lequel les institutions sont réintroduites dans l'analyse. Donc, les institutions sont au cœur de cette analyse. Williamson (1994) considéré comme l'inventeur de la *nouvelle économie institutionnelle*, a approfondi cette analyse en partant du postulat de la rationalité limitée et l'opportunisme des agents. De ce fait, il fait une distinction entre plusieurs types d'institutions que sont le marché, la hiérarchie et les formes hybrides. De fait, l'idée qui structure la nouvelle économie institutionnelle est que les institutions comptent et qu'elles peuvent être analysées par les outils de la théorie standard. Donc, la prise en compte des institutions représente une avancée majeure de la théorie néoclassique. C'est ainsi qu'émerge une nouvelle économie institutionnelle, prenant ses distances (d'un point de vue méthodologique) avec la théorie néoclassique sur le plan des hypothèses et soulignant l'importance d'institutions comme les droits de propriété et les modes de gouvernance alternatifs tels que le marché et la hiérarchie des

firmer (Chavance, 2007). En outre, on remarque que même la famille néoclassique (les plus radicaux de ce courant), devant la montée en puissance de l'approche institutionnelle renouvelée, tend à étendre sa méthode et ses concepts aux questions institutionnelles. Il en est ainsi de la théorie du *public choice*, de la théorie de l'agence, des droits de propriété.

Ainsi, les trois dernières décennies ont été marquées par une résurgence de l'intérêt pour les institutions. Cette tendance a été renforcée par la reconnaissance de leur rôle dans les développements sociaux et économiques, différents d'une région ou d'un pays à l'autre. Comme le signale M. Aoki (2006), un consensus est pourtant loin d'être trouvé parmi les analystes des institutions concernant leur définition, et plus encore, leur genèse ou leur transformation. De ce fait, la question qui structure notre analyse est de savoir comment définir une institution. Peut-on les identifier à des droits, à des organisations établies, à des contrats, à des schémas de pensée ou à une combinaison de l'ensemble de ces éléments ? Sous cet angle, nous reprenons le constat de Aoki selon lequel « La formulation d'un concept comme celui d'institution dépend sans doute de l'objectif d'analyse » (Aoki, 2006, p. 15). Dans le droit fil de cette idée, North (un auteur significatif de la nouvelle économie institutionnelle), dans un ouvrage de référence, conçoit les institutions comme des règles du jeu. Il considère qu'il existe deux sortes d'institutions : les règles formelles (les règles constitutionnelles, les règles des droits de la propriété, et les contrats) et les règles informelles (les normes et les habitudes). Dès lors, la question fondamentale qui traverse l'ouvrage de North (1990) est de savoir comment les institutions peuvent être exécutoires. Comment inciter l'autorité à faire son travail ?

20

North distingue l'efficacité allocative considérée dans la tradition néoclassique avec les conditions de l'optimum de Pareto et l'efficacité adaptative. La définition des institutions développée par cet auteur est enrichissante dans la mesure où les institutions sont perçues comme des « règles du jeu d'une société ou, plus formellement, les contraintes définies par les hommes pour donner forme à leurs interactions ». De cette manière, les institutions assurent que les règles du jeu sont respectées dans un contexte où les différents types de transactions se reproduisent plusieurs fois. « Elles ont un caractère de biens publics que le marché ne peut fournir avec efficacité », écrit Andreff (2007, p. 293).

En grande nature, pour les néo-institutionnalistes, les institutions ont pour origine une logique exclusivement économique. En effet, pour beaucoup de théoriciens contemporains, c'est dans la logique de minimisation des coûts de transaction, le contrôle des comportements opportunistes au sein d'une relation principalement

ou encore dans l'équilibre répété que se trouvent l'explication de l'émergence et la fonctionnalité des institutions. Toutefois, une nuance s'impose. North, dans ses premiers travaux, adoptait une approche néoclassique des institutions où ces dernières sont perçues comme des solutions efficaces à des problèmes économiques. « Par une évolution progressive, écrit Chavance (2007, p. 66), il abandonne en définitive cette conception et semble même la renverser en affirmant que celles-ci sont désormais fondées sur le pouvoir ».

Par ailleurs, si l'idée d'une combinaison entre architecture institutionnelle et performances économiques semble commune à plusieurs institutionnalistes contemporains, North insiste sur le fait que ce sont les incitations qui servent de médiation entre institutions et performances économiques. Dans cette perspective, North distingue institutions et organisations. Les institutions sont définies comme les règles du jeu, alors que les organisations sont identifiées aux joueurs. L'interaction entre les deux est essentielle selon l'auteur. En ce sens où le cadre institutionnel conditionne les organisations qui seront créés, de même que les organisations vont être à la source du changement institutionnel. « Les organisations qui se constituent vont refléter les opportunités créées par la matrice institutionnelle. Si le cadre institutionnel récompense la piraterie, des organisations pirates seront créées ; s'il récompense les activités productives, des firmes seront créées afin de s'engager dans des activités productives » (Chavance, 2007, p. 68). Cette remarque rejoint étroitement l'opposition faite par Veblen entre orientation prédatrice et action industrielle.

Ainsi, si on s'appuie sur la distinction faite par North entre organisation et institutions et les enseignements de la théorie des incitations, on peut dire que, dans un cadre de corruption élevée, les individus n'ont aucune incitation à investir dans leur réputation et restent donc corrompus. A contrario, dans un équilibre de corruption faible, une mauvaise réputation a un coût élevé, et être corrompu n'est pas rentable (Berthelemy, 2006). C'est dire l'importance des règles de jeu et des incitations pour les rendre exécutoires.

En définitive, à partir des approches de la Banque mondiale, la pensée libérale a tenté de promouvoir un modèle aménagé d'organisation des économies en développement fondé sur l'idée que démocratie et marché ne sont pas antinomiques. Dès lors, les deux se complètent mutuellement. Dans cette perspective, l'État est appelé à jouer un rôle croissant dans le développement au travers de la mise en place d'une base infrastructurelle et institutionnelle. Ceci débouche sur l'importance qu'accordent les chercheurs en économie de développement et les acteurs de communauté internationale à la thématique des institutions. Donc, selon ces acteurs, c'est un

principe d'efficacité qui gouvernerait la sélection des institutions. Tel est l'objectif du vocable de la « *bonne gouvernance* », qui fera l'objet de la section suivante de cet article.

Le paradigme de la « bonne gouvernance » : le comportement politique au centre de la théorie économique

Les années 1980 ont été marquées par l'apparition d'un intérêt croissant des institutions financières internationales pour les institutions publiques des États. Ainsi ces derniers, et particulièrement les États d'Afrique et d'Amérique latine, sont enjoins d'entreprendre des réformes radicales des normes juridiques qui commandent l'exercice du pouvoir politique. En un mot, de suivre les règles de « bonne gouvernance ». De même et comme nous l'avons signalé ci-dessus, les théories du développement se sont complètement modifiées. Les échecs symboliques du tout État (planification) et du tout marché (État minimal) ont conduit à une métamorphose de l'économie du développement. Ces théories montrent qu'il existe une forte complémentarité entre démocratie et marché, au sens où système politique et système économique se confortent mutuellement (Fitoussi, 2004). De proche en proche, la question des institutions pointe à l'horizon. Sous cet angle, le rapport de la Banque mondiale de 1991 est révélateur de ces changements. Y est évoquée la question de la « bonne gouvernance ». En fait, les mauvaises performances de certains pays trouvent leur explication dans la qualité des « institutions ». Ce faisant, le déficit institutionnel qu'accusent les économies des pays en voie de développement est mis en avant pour expliquer l'écart de performances économiques. En substance, le développement n'est pas seulement conditionné par la dotation en facteurs. La composante institutionnelle en explique une partie.

De toute évidence, le concept de bonne gouvernance est aujourd'hui omniprésent, il est, dit-on, « à la mode » (Gaudin, 2002). Ce concept a gagné pratiquement toutes les branches des sciences sociales. Autant dire que c'est un concept nomade dont les emplois scientifiques demeurent préthéoriques. Force est de constater que les emplois du concept de « bonne gouvernance » le présentent comme une alternative salutaire aux dérives du pouvoir dans ses manifestations actuelles, un remède à tous les maux dont souffrent les sociétés contemporaines et surtout, un moyen optimal pour assurer un développement aux pays qui souffrent d'un sous-développement endémique (Klibi, 2003).

Chemin faisant, l'adoption du vocable de « bonne gouvernance » par les institutions internationales nous permet de souligner une

certaine évolution du statut de l'État dans la théorie économique du développement. Dans ces conditions, Petiteville (1998) écrit « Le mythe de l'État développeur dans les années 1950-1960, puis celui de l'État fantoche dans les années soixante-dix furent le produit d'un économisme théoricien qui intégrait le facteur étatique sous une forme assez généralement impensée pour elle-même ».

Force est de constater que ce concept a plusieurs acceptions et appellations. En dépit des ambiguïtés l'entourant, l'objectif visé est clair : réformer l'État en profondeur afin de permettre au marché de fonctionner sans entraves. En d'autres termes, le mal développement résulterait d'une mal gouvernance. Ainsi, les échecs répétés de nombreuses expériences de développement dans les pays « pauvres » ont incité les institutions officielles (nationales et internationales) du paradigme du développement à porter un grand intérêt à la gouvernance. Dans cette perspective, la « bonne gouvernance » emprunte grossièrement à l'entreprise ses modes de gestion pour les extrapoler sur le domaine public. C'est ainsi que l'on parle aujourd'hui du management public, planification stratégique, et de l'évaluation du secteur public.

Le concept de gouvernance est devenu une référence incontournable non seulement pour traiter des problèmes du développement dans les pays du Sud mais aussi de l'entreprise, de la ville, de l'environnement, etc. Cependant, ce caractère extensif lui donne l'allure d'un fourre-tout et fonde la nécessité d'une clarification quant au sens à lui accorder. Pour traiter de cette énigme, il est nécessaire d'en retracer la trajectoire sous le mode genèse, fonctionnement et évolution. Pour la Banque mondiale, la gouvernance est « l'ensemble de règles qui gouvernent l'exercice de l'autorité au nom d'un électorat comprenant le choix et le remplacement de ceux qui exercent cette autorité » (Banque mondiale, 2004) et la bonne gouvernance consiste à exercer cette autorité en respectant l'intégrité, les droits et les besoins de chacun au sein de l'État. Toujours d'après la Banque mondiale, on peut analyser les relations d'une bonne gouvernance dans un cadre fondé sur deux valeurs universelles : l'inclusion sociale et la responsabilité. Elles forment ensemble le terreau de la bonne gouvernance. L'idée défendue est qu'une qualité insuffisante de la gouvernance nuit au développement économique, social et humain des pays en développement, et qu'à cet égard ces pays sont à la traîne par rapport au reste du monde.

Notons toutefois que, généralement (sur un plan théorique) et particulièrement (en examinant les faits), le concept de gouvernance est fortement critiquable. Il est empreint d'une forte dose de totalitarisme aussi bien sur le plan de l'entreprise sur laquelle il a été primitivement adapté (voir Pesqueux, 1999) que sur le plan

macroéconomique (voir p. ex. Petrella, 1997 ou Uzunidis, Yacoub, 2008,). En effet, si l'on se réfère à la question du « bien commun » qui se pose aux agents d'une économie nationale, gouvernance et démocratie ne vont pas forcément ensemble. Dans ce cas, la « démocratie » (délibérative) n'est pas liée à un quelconque « destin commun » ou à une légitimité donnée aux actes citoyens des individus, mais elle résulte de l'intervention des « parties prenantes » : dialogue des gouvernements avec les forces qui pèsent économiquement ou financièrement (firmes, banques...) ou ont de l'influence (lobbies, syndicats, religions,...). La perspective « morale » d'un certain « bien commun » se substitue alors à une perspective « politique » de définition du bien, de l'orientation économique et du développement « commun ».

La gouvernance mondiale affaiblit le pouvoir des États et nuit à la « bonne gouvernance »

24

Le dogme néolibéral et les mesures qui s'y associent visent la neutralité parfaite de la politique économique et par là de toute politique de développement. Sans véritables instruments de politique économique (la monnaie et le crédit étant soumis aux règles et aux fluctuations internationales, le cadre légal étant dessiné à l'extérieur), la grande majorité des PED ne peuvent être maîtres de leur économie. Leur pouvoir de négociation avec les grandes entreprises internationales en matière de transfert de technologies, d'emploi, de réinvestissement des bénéfices ou de protection des jeunes industries se trouve amoindri. Les mesures de contrôle national des flux d'investissements ou de marchandises devenant caduques, l'économie échappe aux gouvernements nationaux. Le problème devient alors politique. Le lancement de larges processus d'accumulation dans la plupart des PED est dû à l'application de mesures de contrôle des investissements étrangers dans les secteurs des ressources primaires, de l'énergie, du transport et des communications, de la défense et de la sécurité, de la banque et de la finance, etc. Avec la libéralisation multilatérale des flux, le pays hôte n'a plus la capacité à orienter l'investissement étranger vers les secteurs susceptibles de promouvoir ou de renforcer les industries nationales et/ou de contrôler son marché. Ce qui réduit les effets d'entraînement sur les activités locales, freine l'investissement, appauvrit les structures locales de production et rend l'économie encore plus dépendante des ressources externes et plus vulnérable aux fluctuations des marchés mondiaux.

Désormais, démuné de ses moyens d'action traditionnels, l'État peine à se réformer pour imposer sa volonté face à l'émergence d'un

système de gouvernance mondiale et ce, au risque de confiner la notion de l'intérêt national. Par exemple, l'AGCS (Accord général sur le commerce des services) auquel adhèrent les États membres de l'OMC, est un des traités résultant de l'Uruguay Round de 1994. Ce traité prévoit la libéralisation des services dans tous les secteurs, sauf ceux étroitement liés à l'exercice de la souveraineté (justice, armée, ordre public, administration de l'État). En somme, santé, enseignement, transports, fourniture d'énergie... sont intégrés aux mécanismes et aux décisions de l'OMC et devraient être soumis aux lois du marché. La politique de privatisation des services répond à cette logique de démantèlement de l'État social. L'intérêt national étant devenu un concept flou, les politiques économiques de développement deviennent à leurs tours caduques. J.-L. Martres (2003) va jusqu'à supposer que cette « dévaluation » de la puissance de l'État découle d'un besoin « inconscient » chez certains théoriciens de mettre en place une autorité qui lui soit supérieure et dont ils seraient les grands « prêtres ». Probablement, ce ne sont pas des propos exagérés, mais ce qui est certain, c'est le fait que les arguments théoriques sur lesquels se fondent certains acteurs de la gouvernance mondiale pour justifier les décisions qu'ils décrètent se révèlent en crise de légitimité, car a priori incapables de concrétiser une conception plurielle du développement et un fonctionnement démocratique du processus décisionnel.

L'inefficacité de la gouvernance mondiale, guidée par des considérations supranationales, à promouvoir un développement pluriel tient à l'absence de finalités et à la perte consécutive des moyens d'action des États. Les actions préconisées par les institutions internationales ont relégué au second rang les priorités en matière de développement et n'ont pas réussi à se substituer à la rigueur et au volontarisme des politiques nationales. Plusieurs problèmes se profilent derrière ce constat que nous pensons articulé autour de deux éléments cruciaux. D'abord « l'inadéquation » des actions préconisées, celles-ci concrétisant une approche fondée sur un modèle de développement unique applicable à tous. Ensuite, le fonctionnement de ce système de gouvernance mondiale s'avère loin de concrétiser une quelconque *balance of power* entre les différents acteurs censés y être des parties prenantes : son architecture institutionnelle est déséquilibrée, les processus de négociation sont contestés et les mécanismes assurant la responsabilité démocratique (*accountability*) des institutions multilatérales sont défectueux.

La gouvernance mondiale officialise un cadre mondial d'accumulation dessiné par les politiques néo-mercantilistes (terme emprunté à Joan Robinson, voir Uzunidis, Patelis, 2010) des grands pays industriels tout en promettant aux PED l'accélération, grâce

au libre-échange, de leur industrialisation (voir Uzunidis, 2005 ; Uzunidis, Yacoub, 2008). Il s'agit d'appliquer un modèle économique sur des sociétés, sans considération du processus historique. Ce modèle, selon J. K. Galbraith (1997), exprime l'état de l'économie de ces puissances et laisse peu de place aux conditions sociopolitiques sur lesquelles pourrait s'appuyer la formation du capital. Il est tout simplement illusoire que les institutions multilatérales (FMI, OMC, Banque mondiale) préconisent un modèle de développement unique pour des pays ayant des caractéristiques très différentes, car l'État (donc le politique) et le marché (donc l'économique) ont des formes historiques déterminées qui diffèrent selon les sociétés (Hugon, 1999). Pour J. Stiglitz (2002), il est absurde d'imposer la même thérapeutique libérale, comme le fait le FMI, pour alléger la dette. Ce sont des « solutions archaïques et inadaptées », puisque le FMI n'a pas accordé un intérêt suffisant, ni aux contraintes propres à chaque pays, ni donc, aux effets économiques et sociaux de ces politiques. Il s'agit simplement de « solutions » imposées sans débat préalable, à partir d'une conception dogmatique de l'économie, à savoir la suprématie du marché et de la concurrence. Le FMI devrait être, selon Galbraith (1997), plus déterminé dans son « action hygiénique » à l'égard des banquiers et des hommes d'affaires incompétents et plus bienveillant à l'égard « des peuples innocents qui souffrent et dont la demande globale est nécessaire à l'économie ».

La concertation internationale est indispensable, car c'est simplement ce qui légitime un système de gouvernance. Il faut donc accepter, comme le soutient J. Stiglitz, l'ouverture progressive et différenciée en fonction des objectifs nationaux des PED comme l'ont fait (et le font toujours) les grandes économies qui ont édifié leurs économies en protégeant les secteurs clés de leur industrialisation et leur puissance commerciale. L'un des grands tourments des pays du Sud est le fait que c'est la défense de l'intérêt collectif du Nord qui, par certains côtés, empêche le développement du Sud. Le Nord, lieu essentiel du débat théorique, trouve de bonnes raisons pour élaborer des doctrines interventionnistes fondées sur de grands principes ou de bons sentiments (Martres, 2003). Paradoxalement, et toujours pour ces mêmes « bonnes raisons », ce sont des politiques libérales qui sont préconisées aux PED. Le dysfonctionnement du système de gouvernance mondiale est, en effet, dans une large mesure imputable aux politiques très peu orthodoxes, mais fondamentalement néo-mercantilistes, suivies par les pays industriels ayant une forte influence sur les décisions décrétées par ce système. Par exemple, le gouvernement américain prône le libre-échange, mais sa politique agricole ou de l'acier et sa politique envers les « secteurs sensibles » (haute technologie, armement) est loin de respecter les principes de la « libre entreprise ».

Conclusion

Au final, on peut dire qu'une réflexion féconde s'est déployée, s'appuyant sur la diversité des théories existantes. En effet, deux directions majeures se sont ouvertes au cours de la dernière période quant à l'économie du développement : la première procède de la contestation du rôle du marché et de l'État dans l'allocation optimale des ressources. La nouvelle économie institutionnelle est la figure emblématique de ce courant de recherche en montrant qu'il existe plusieurs modes de coordination, et pas un seul, qui donnent corps aux transactions économiques. C'est pour cela que toute notre argumentation s'est structurée autour du noyau dur de la place du renforcement institutionnel dans le développement économique et social.

La deuxième direction relève de nouvelles propositions pour introduire les valeurs dans l'analyse économique. Ainsi, A. Sen signale que l'économie du développement a privilégié dans le passé l'accumulation des biens et services disponibles plutôt que les droits et les capacités des individus. Ce que tente d'intégrer l'optique du développement humain.

De ce fait, la mise en place de bonnes institutions devrait avoir comme objectif le développement au sens large et pas seulement le développement économique. Ainsi, la dichotomie État-marché semble laisser la place à une nouvelle configuration de type «hybride» où marché et démocratie ne s'excluent pas l'un l'autre. Mais, les structures de la gouvernance de l'économie mondiale (avant et après la crise financière de 2008) ne sont ni facilitatrices du développement ni aptes à assurer une certaine stabilité des échanges internationaux. Cette inefficacité est due à de multiples dysfonctionnements et conduit à une crise de légitimité du mode d'organisation de l'économie mondiale, elle-même liée à la crise de légitimité des actions préconisées et des décisions prises.

Il faudrait penser la gouvernance mondiale comme une nouvelle modalité du politique, dont l'objectif serait moins de dépasser la complexité que de contrôler et stabiliser les tensions inhérentes à cette complexité. Cette renonciation à l'utopie d'un système de gouvernance mondiale efficace ne devrait pourtant pas nous dispenser de réfléchir sur les moyens d'agir sur le court, le moyen et le long termes. Quoi qu'il en soit, face à l'inefficacité du système actuel, la démarche la plus réaliste à court terme serait celle de consentir à rendre à l'État ses moyens d'action «basiques» (les bonnes politiques pour une bonne gouvernance) et de reconnaître qu'il était une erreur fondamentale de prôner la neutralité des actions de l'État dans le processus de développement au moment où son rôle semblait plus que jamais crucial et décisif (Rodrick, 2004).

Mais, aucune gouvernance globale ne pourra s'imposer en sapant le maillon de base de la coordination internationale, à savoir l'État-Nation, car c'est lui qui s'engage internationalement et devra donc au final s'exécuter. D'un autre côté, de profonds changements institutionnels sont nécessaires, sur le plan national, pour sortir de l'accommodation du sous-développement : promouvoir un système politique prévisible et réhabiliter le rôle économique de l'État ; donner la priorité à l'éducation et aux infrastructures sociales collectives ; créer un système de coordination des acteurs des marchés ; lancer des procédures de contrôle des ressources nationales de production (formation du capital, revenus, monnaie) ; mettre en place un système financier de centralisation de l'épargne domestique ; prévoir l'ouverture sélective au commerce international en fonction des objectifs nationaux et renforcer la coopération économique et politique internationale.

Bibliographie

28

- AMIN S., 1973, *Le développement inégal*, éditions de Minuit.
- ANDREFF V., 2007, *Économie de la transition*, Bréal.
- AOKI M., 2006, *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Albin Michel.
- ASSIDON E., 2002, *Les théories économiques du développement*, Repères, La Découverte, 2002.
- BADIE B., 1992, *L'État importé*, Fayard.
- BANQUE MONDIALE, 2004, *Pour une meilleure gouvernance dans les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord*, Esca.
- BEN HAMOUDA H., 1999, *Afrique : pour un nouveau contrat du développement*, L'Harmattan.
- BERTHELEMY J.-C., 2006, Clubs de convergence et équilibres multiples : comment les économies émergentes ont-elles réussi à échapper au piège du sous-développement ?, *Revue d'économie du développement*, vol. 14, n° 1, p. 5-44.
- BIENAYME A., 2006, *Les grandes questions d'économie contemporaine*, Odile Jacob.
- CHAVANCE B., 2007, *L'économie institutionnelle*, La Découverte.
- COASE, R. H., 1984, The New Institutional Economics, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, n° 1, p. 229-231.
- DESTANNE DE BERNIS, 1971, Les industries industrialisantes et les options algériennes, *Revue Tiers Monde*, Vol. 12, N° 47, p. 545-563.

- EMMANUEL A., 1969, *L'échange inégal*, Maspéro.
- FITOUSSI J.-P., 2004, *La démocratie et le marché*, Grasset.
- FMI, 2006, « L'Afrique au rendez-vous », *Finance et développement*, vol. 43, n° 4, décembre.
- FURTADO C., 1995, *Le Brésil après le miracle*, Maison des sciences de l'homme.
- GALBRAITH J. K., 1997, *Pour une société meilleure : Un programme pour l'humanité*, Seuil.
- GAUDIN J.-P., 2002, *Pourquoi la gouvernance*, Presses des sciences politiques.
- GHAZI H., 1995, *Algérie, libération inachevée*, La Découverte.
- HIRSCHMAN O., 1974, *Stratégies du développement économique*, Éditions ouvrières.
- HUGON P., 1999, « Le consensus de Washington en questions », *Revue Tiers Monde*, n° 157.
- KLIBI S., 2003, « De l'utilité du concept de bonne gouvernance », in A. SEDJARI (éd.), *Gouvernance et conduite de l'action publique au 21^e siècle*, L'Harmattan GREY, pp. 49-65
- LEWIS A., 1954, « Economic development with unlimited supplies of labour », in A. N. AGARWALA, S. P. SINGH (eds), *The Manchester School of Economic and Social Studies*.
- MARTRES J.-L., 2003, « De la nécessité d'une théorie des relations internationales, l'illusion paradigmatique », *AFRI, Annuaire français des relations internationales*, vol. 4.
- MYRDAL G., 1957, *Economic Theory and Under-Developed Regions*, Duckworth.
- NORTH D., 1990, *Institutions, Institutional change and Economic Performance*, Cambridge Univ. Press, NY.
- PERROUX F., 1959, *Les pôles de développement et le développement intérieur : la coexistence pacifique*, PUG.
- PESQUEUX Y., 2009, « Network, stakeholder theory and deliberative democracy », *Journal of Innovation Economics*, vol. 2, n° 4, pp. 63-78.
- PETITEVILLE F., 1998, « Les figures mythiques de l'État dans l'économie en développement », *Revue internationale des sciences sociales*, n° 2.587.
- PETRELLA R., 1997, *Écueils de la mondialisation*, Montréal, Éditions Fides.
- PREBISCH R., 1949, *The economic development of Latin America and its principal problems*, New York, United Nations publication, Sales No. 50.II.G.2.
- RODRICK D., 2005, Vers une meilleure perception des institutions, *CESifo DICE report CESifo DICE report*.

- RODRIK D., 2004, *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, Centre for Economic Policy Research, November 2004, DP4767.
- ROSTOW W., 1949, *Les étapes de la croissance économique*, Economica, (réédition, 1997).
- SAWADOGO A., 1987, *Un plan Marshall pour l'Afrique*, L'Harmattan.
- STGLITZ J., 2006, *Un autre monde : contre le fanatisme du marché*, Fayard.
- STIGLITZ J., 2002, *La grande désillusion*, Fayard.
- UZUNIDIS D., 2005, « Les pays en développement face au “consensus de Washington”. Histoire et avenir », *AFRI, Annuaire français de relations internationales*, vol. 6.
- UZUNIDIS D., PATELIS D., 2010, « Le nouveau mercantilisme, la mondialisation et sa crise », *Recherches internationales*, n° 88, p. 19-39.
- UZUNIDIS D., YACOUB L., 2008, « Le développement dans la mondialisation : crise de la gouvernance mondiale et retour de l'État », *Recherches internationales*, n° 84, p. 105-132.
- WILLIAMSON O. E., 1994, *Les institutions de l'économie*, InterEditions.