

DÉVELOPPEMENT, INSTITUTIONS, RENTES ET POUVOIRS : Premiers résultats et pistes de recherche

Adelkader SID AHMED¹

I. Limites des approches économiques conventionnelles de développement

La gravité de la crise économique, sociale et politique actuelle des économies pétrolières de Tiers-monde souligné si besoin en était encore, les limites d'approches économiques conventionnelles de développement et privilégiant le seul facteur économique. En vingt ans, ces économies ont bénéficié d'un pactole de près de \$ 2 500 milliards, transfert sans contrepartie inégalée encore à ce jour dans l'histoire. Elles ont investi des centaines de milliards de dollars dans des infrastructures les plus modernes, édifié des complexes industriels gigantesques visant à transformer leurs ressources naturelles, formé des millions de techniciens et cadres, modifié de façon fondamentale les habitudes alimentaires et le cadre de vie de leurs populations tout en multipliant par 3 ou 4 parfois au cours de la période considérée le revenu moyen par tête.

Pourtant nombre d'institutions spécialisées continuent à raisonner en termes de modèles d'écart ressources, d'ajustement économique faisant de l'offre limitée de capital, la contrainte moyenne du développement, de la même façon qu'elles prédisaient sur la base des modèles orthodoxes de croissance (marxistes ou libéraux, modèles de Mahalanobis-Feldman et de Harrod-Domar par exemple), le meilleur avenir possible aux nouvelles économies rentières invitées à rejoindre les taux de croissance japonais à travers des taux d'investissement de 50%. C'est ce seul critère de rareté de la ressource-capital ou de surabondance dans le cas contraire qui a fondé pendant des décennies les politiques publiques de coopération et transformé nombre de pays en pays assistés. Pourtant dès les années 60, de nombreux économistes avaient déjà attiré l'attention de l'impact négatif sur l'épargne interne des apports extérieurs de ressources à partir de certaines expériences asiatiques dont celle du Pakistan. Cet impact négatif était déjà alors expliqué par l'absence des logiques productives ou leur perversion au profit de comportements rentiers.

Il ne s'agit pas ici de sous-estimer l'importance d'une offre appropriée de capitaux pour le développement, mais de rappeler que le développement est un processus complexe qui ne saurait s'appréhender à partir de seules catégorisations statistiques postulant implicitement ou explicitement une constance des comportements des agents économiques et niant le rôle crucial des paramètres institutionnels, sociaux et culturels pour ne citer que ceux-là. Des approches économiques de type purement statique ou de

¹Economiste ORSTOM.

statique comparative permettant à leurs auteurs d'exclure du champ toute réflexion sur les dynamiques du changement social et ont pour conséquence de faire de la technologie par exemple une donnée de caractère purement technique alors qu'elle constitue avant tout un phénomène social.

Si l'expérience des économies minières rentières s'avère importante avec le grossissement (phénomène de prisme) qu'elle comporte du fait des volumes considérables de capitaux impliqués, c'est qu'elle nous rappelle ces vérités premières que d'aucuns persistent à vouloir ignorer.

Rappelons brièvement les enseignements découlant de leurs expériences. Une offre abondante et soudaine de capitaux (secteur externe), conduit dans des économies sous-développées — via une réappréciation du taux de change et des effets — dépenses et réallocation de ressources — à une contraction du secteur des biens échangés (secteur productif) au profit du secteur des biens non échangés (certains services par nature non productifs). C'est le phénomène économique de « désindustrialisation » ou « déagriculturisation ». Au-delà du pur champ économique, les effets sont par ailleurs importants : consolidation du rôle de l'Etat dans des situations de rentes centralisées, émergence de comportements spéculatifs et rentiers dans la population, avec l'octroi de subventions importantes à la consommation et à certains inputs, création de nombreux emplois artificiels, émergence d'entrepreneurs parasites — non schumpétériens — articulés sur la rente alors que les logiques de distribution l'emportent progressivement sur les logiques de production. La nature de l'Etat s'en trouve profondément affectée car promu désormais au rôle de répartiteur de la rente dans un système caractérisé de plus en plus par une patrimonialité de fait et de ses conséquences logiques comme le clientélisme par exemple. L'inversion des hiérarchies administratives et productives est alors amorcée alors que naît pleinement ce que G. Luciani a appelé l'Etat exotérique — état dont les ressources proviennent pour l'essentiel de l'extérieur alors que l'état ésotérique bénéficie de ressources provenant pour l'essentiel de la fiscalité et des revenus domestiques. Cette dialectique entre paramètres économiques et institutionnels se poursuit avec les nouvelles séquences économiques que constituent l'accélération du rythme des importations de toute nature, provoquée par un fort accroissement des diverses demandes (les élasticités de la demande par rapport au revenu notamment des biens intermédiaires et les biens capitaux sont parfois supérieurs à 2) la contraction du secteur productif et le renchérissement de la devise nationale. La corruption inhérente à l'état exotérique s'amplifie et favorise encore plus les importations à travers les nombreuses commissions qu'elles impliquent et ce en toute impunité. Le système de protection — quand il existe — tarifs douaniers, contingentements, contrôle des changes est vite vidé de son sens : la protection des industries naissantes pour servir d'instrument de mobilisation des rentes et quasi-

rentes institutionnelles au sein du système (rent-seeking-situation). Ce ne sont là que quelques symptômes et manifestations du fonctionnement des Etats rentiers dont le champ n'est pas seulement limité aux seules économies minières. Dans le monde d'aujourd'hui — et pas seulement dans les PenD — les situations de rente et de quasi-rente sont nombreuses déterminant des modes de fonctionnement formels d'économies nationales différents du monde traditionnel enseigné. Ces économies que l'on classe un peu vite dans la catégorie fourre-tout de «l'économie informelle ou autres catégories comme (économie submergée, souterraine, économies de transfert publics (aides régionales, nationales, supranationales), économie «cachée», etc.). Le fait capital est que la nature de ces économies n'est pas neutre mais qu'elle génère des formes de pouvoir et des types d'institutions spécifiques (nature contractuelle des rapports de travail, nature des capacités entrepreneuriales, etc.).

II. La dialectique économie rentière, pouvoir, institutions

La connaissance approfondie de la dialectique : économie rentière, pouvoir, institutions et de ses interrelations est de haute importance dans la détermination, des stratégies de sortie de crise. Les mesures classiques d'ajustement économique, les privatisations, montrent rapidement leurs limites sans un ajustement concomitant institutionnel. Comment en effet par exemple privatiser dans des économies où l'Etat omniprésent à travers la rente et les dépenses publiques importantes aboutit à substituer progressivement aux systèmes de prix et de répartition existants, des mécanismes tout à fait différents dont la rationalité est toute autre ? La reconstruction du marché, l'édification du systèmes financiers autres que des systèmes de financement de projets nomenclaturés et au-delà de systèmes d'intermédiation efficace deviennent, de pair avec les bourses de valeurs, des préalables indispensables à des transitions réussies. Comment autonomiser ou privatiser les entreprises publiques en les privant entre autres des subventions de l'Etat et leur recommander un fonctionnement selon les règles et critères du marché lorsqu'elles pâtiennent — héritage de la rente — d'un volume d'effectifs parfois deux ou trois fois supérieur à l'effectif nécessaire et lorsque leur endettement — souvent colossal — résulte d'une politique de blocage de prix qui leur est imposée compte tenu de leur rôle «statégique» dans l'économie nationale. Comment réformer sans instruments et canaux financiers de substitution adéquats, sans possibilités de licenciement compte tenu de l'impossibilité de «jeter» sur le pavé des milliers voire des centaines de milliers de travailleurs dans des sociétés déjà politiquement perturbées par la chute des termes de l'échange, sans moratoire des dettes et bien entendu sans capacité d'investissement compte tenu du blocage passé des prix et d'un système fiscal local atrophie. La libéralisation économique devient vite un échec dans un tel contexte comme le montre l'expérience les économies sociales d'Europe. Autre problème, celui du risque au sens de Knight ou de Schumpeter : comment modifier le comportement d'agents économiques et

d'acteurs sociaux, dont le consensus a longtemps eu pour base une rente imposante excluant toute prise de risque et d'investissements au sens large du terme — à long terme ? Bref comment par exemple transformer les entrepreneurs parasites rentiers en entrepreneurs dynamiques de type schumépéterien ? Comment convaincre les partenaires sociaux de la nécessité de critères de répartition du revenu sur la base de logiques de production dès lors que les institutions opposées à ce type de rationalité n'existent pas ? Comment enfin débloquer et mobiliser la créativité de populations ?

Ces quelques questions — il y en a beaucoup d'autres — ne concernent pas simplement les économies de rente, mais également les économies où l'état a historiquement joué un rôle crucial dans la création des conditions du développement en l'absence d'entrepreneurs, de capacités de financement, d'infrastructures, de cadres ou encore des économies dont l'objectif était la transformation du mode de production capitaliste (pays socialistes d'Europe orientale par exemple). Les difficultés rencontrées par ces économies — au-delà de celles des économies rentières — montrent bien la complexité de transitions qui impliquent des bouleversements considérables allant bien au-delà du champ économique classique. Les institutions, les acteurs, les systèmes de formation, et de recherches, notamment constituent des paramètres majeurs de cet exercice. Ce rôle crucial, notamment celui des institutions — n'est pas une découverte — même s'il a fallu attendre 1993 pour que l'un des tenants de l'économie institutionnelle, le professeur Douglas North se voit discerner le Nobel. Les économistes classiques d'A. Smith à K. Marx avaient en leur temps souligné le rôle crucial des institutions dans la croissance. Plus récemment, l'étude fondamentale d'I. Adelman et de C. Morris a souligné la corrélation étroite existante entre le développement économique et le changement institutionnel. Les performances économiques ont-elles montré dépendent pour une large part de la mise en oeuvre à des moments donnés de changements institutionnels appropriés dont l'un des effets majeurs est de réduire les coûts de transaction dans l'économie, on ne peut plus postuler avec l'économie conventionnelle que les seuls obstacles à la réalisation des gains de l'échange soient les seuls coûts de transport dans un monde où ces derniers sont en baisse régulière. De fait, l'analyse des économies en développement montre bien que ce sont surtout les coûts de transaction (coûts visant à arranger les contrats existants et à les mettre en oeuvre ex post) qui sont cruciaux. Il n'y a pas d'économies en croissance dans l'insécurité et l'incertitude.

III. L'apport de la nouvelle économie institutionnelle

L'évolution de cadres sociaux plus complexes ne peut survenir en l'absence de ces structures institutionnelles réduisant les incertitudes liées à de telles situations. Ainsi la sécurité institutionnelle est-elle

fondamentale pour le renforcement de l'indépendance et de la spécialisation. La réalisation de gains de productivité associés au modèle d'échange impersonnel — modèle le plus courant aujourd'hui — implique au plan institutionnel le développement par exemple de marchés de produits et de facteurs efficaces ainsi que d'instruments d'échanges fiables. D'où l'intervention de tiers et notamment celle de l'Etat, d'autorités supranationales ou locales, seules en mesure de spécifier les droits de propriété et de veiller au respect des contrats. Le développement d'institutions de plus en plus complexes en rapport avec une interdépendance elle aussi plus complexe n'est pas en soi un processus automatique et linéaire. Plus concrètement la transition institutionnelle de sociétés peu avancées au statut de sociétés occidentales modernes n'est pas acquis d'avance ; la rupture du modèle d'échange personnel que les rentes consolident ne se limite pas à la disparition d'un réseau dense de communication mais reflète l'éclatement de communautés ayant une idéologie et un ensemble de règles communes comme l'a démontré Douglas North¹.

Un autre aspect clé lié au rôle des institutions dans la croissance est celui de l'action collective, concept très différent de ceux de coût de transaction et d'information. L'essence de ce concept réside dans l'explication des résultats collectifs en termes de motivations individuelles. Cette approche explique la probabilité de succès ou d'échec d'actions entreprises par un complexe d'individus par l'intérêt propre qui bénéficie à la collectivité. Ce thème d'action collective concerne seulement les biens publics ou collectifs de nature physique : pollution, autoroutes, parcs, etc., mais des éléments abstraits : taux de salaire, tarifs, quota, allègements de taxe, etc... De nombreuses études au cours de la dernière décennie ont tenté de mieux spécifier les conditions d'une coopération efficace dépassant le problème classique du « Free-rider »². Dans la contribution fondamentale que constitue l'ouvrage « La montée et le déclin des nations », le professeur Mancur Olson identifie à partir de la logique d'action collective, toute une série d'implications concernant l'impact des organisations sociales et notamment les « coalitions distributionnelles » sur les performances de croissance économique, Olson tente de montrer que les variations dans les taux nationaux de croissance dans le temps et dans l'espace s'expliquent par cet impact des organisations sociales. Certaines des implications identifiées par Olson méritent d'être rappelées car constituant des pistes de recherche importantes.

- Les sociétés stables aux frontières inchangées tendent à accumuler plus de collusions et d'organisation pour l'action collective dans le temps. Un

¹ Rappelons que bien avant le professeur Coase avait montré que le modèle néo-classique ne tenait que dans l'hypothèse très restrictive de coûts de transactions nuls.

² On sait que l'aspect bien public et collectif de l'action collective débouche sur le problème dit du « Free-rider » dans la mesure où certains individus mus par l'intérêt propre peuvent décider de ne pas participer à la fourniture de ces biens dont ils bénéficient. La tendance au Free-rider, réduit en outre l'efficacité des résultats de l'action collective dans la mesure où elle limite l'offre de biens publics.

test de Kwang Choi avait déjà montré que le taux de croissance d'une nation est inversement corrélé à l'âge de son système politique.

- Les coalitions distributionnelles alourdissent le processus de décision des individus et des firmes parties prenantes en elles. Ces coalitions affaiblissent la capacité d'une société à adopter des technologies nouvelles et à réallouer les ressources en réponse aux changements de condition, réduisant par là même les performances de croissance. Il s'agit là de puissantes résistances au changement. L'exemple typique pour Olson sont les syndicats de travailleurs : mais ceci s'applique également aux lobbies au sein d'industries nationalisées ou de firmes publiques.

Enfin selon Olson, l'accumulation de coalitions distributionnelles renforce la complexité des régulations, rend plus difficile l'action de l'Etat et plus complexe l'appréhension des réalités et les changements dans la direction de l'évolution sociale.

Si la responsabilité des syndicats dans le résultat final, la non adaptation des technologies et la non réallocation des ressources productives, a été contestée, le dernier mot restant aux chefs d'entreprise, (Cf. Cameron), on voit bien ce que ce type d'analyse apporte de précieux au plan conceptuel et méthodologique à l'explication des médiocres performances de croissance des économies pétrolières du Tiers-monde dans les années 70 et 80.

Complémentaire peut-être plus qu'antagoniste, la thèse inverse a été énoncée par Peter Gourevitch pour qui ces variations dans les rythmes de croissance refléteraient plus l'impact de facteurs externes, notamment l'évolution du pays concerné dans l'économie mondiale, que les caractéristiques socio-organisationnelles domestiques.

Dans tous les cas de figure ce sont des paramètres institutionnels qui rendent compte dans ces approches de performances de croissance traditionnellement imputées à des fonctions de production économique privilégiant les seuls facteurs travail et capital. Les logiques d'action collective et de coopération, les coûts de transaction et d'information sont autant de facteurs comme cela a été amplement montré — de North à Stiglitz en passant par Bardhan — qui permettent de mieux comprendre le rôle clé des institutions dans les performances globales et sectorielles des économies.

IV. Un exemple du caractère opératoire de la nouvelle économie institutionnelle : l'entrepreneuriat

Ce potentiel fécond de l'approche institutionnelle est chaque jour mis en lumière dans des domaines aussi variés que l'activité des ménages, des groupes ethniques, des entreprises familiales, des groupes verticalement intégrés au plan financier et interreliés. De nombreuses études ont ainsi

été consacrées aux «entrepreneurs ethniques» avec Aldrich, Waldiger et Jenkin notamment. D'importantes comparaisons et typologies ont été établies entre et sur les travailleurs de souche et les immigrants, notamment par Bailey et Boissevain, tandis que les entreprises familiales retenaient de plus en plus l'attention à travers les travaux notamment de S. et C. Guiffen, de M. Nerlove, de W. Gordon et surtout d'A. Pollack. Il est apparu par exemple que les firmes familiales étaient en mesure de solutionner des problèmes de type organisationnel notamment de supervision, impossibles à solutionner dans les grandes entreprises. Jaroslav Vanek a pu ainsi établir une comparaison intéressante entre la gestion directe par les travailleurs d'activités liées au marché et les coopératives de producteurs et de consommateurs. A cet égard, on ne peut nier que le renouveau du courant institutionnaliste ouvre des horizons nouveaux au vaste champ de la coopération et de l'économie sociale¹. Le rôle crucial de cette économie aujourd'hui dans des secteurs ainsi différents que la finance (mutuelles), les transports, la santé ou l'agriculture ne peut plus être ignoré. Ce type d'économie en transformant les assistés de la rente en producteurs responsables constitue sûrement un des axes majeurs des transitions aujourd'hui. L'impact parfois crucial de l'héritage culturel peut dans certaines situations se révéler décisive, comme le souligne l'ouvrage traditionnel de S. Greenfield et R. Aubrey. Allant plus loin, Elias H. Tuma, souligne à propos de l'Egypte et d'autres le rôle majeur de l'environnement même de l'économie dans l'élasticité de l'offre. Ainsi existerait notamment en Egypte, un «modèle de comportement institutionnalisé» reposant tout à la fois sur l'indécision, la temporisation et l'indifférence (Modèle ITI). Compte tenu de l'environnement socio-économique et politique existant, cette situation génère une carence de capacités entrepreneuriales, mais non d'entrepreneurs de faibles incitations, une faible productivité, de bas revenus, une épargne faible et donc des rythmes lents de croissance. Cinq institutions nourrissent et perpétuent ce schéma I.T.I. ; la religion, la structure familiale, le régime foncier, l'éducation et l'Etat. Les coûts et les bénéfices de l'I.P.I. sont distribués inégalement entre catégories économiques selon un modèle qui privilégie le statu quo. Ce modèle selon Tuma transcende secteur privé et secteur public. On ne saurait cependant incriminer dans ce processus le manque d'entrepreneurs égyptiens, si l'offre locale reste inélastique malgré l'insertion marquée de l'Egypte dans l'économie mondiale avec la politique dite d'ouverture (infitah). Le paradoxe est que l'offre d'entrepreneurs hors d'Egypte est fortement élastique. Ainsi les Egyptiens se comporteraient-ils en parfaits managers, en parfaits innovateurs hors de l'environnement où ils ne peuvent se réaliser. Serait ainsi, en cause, non l'offre d'entrepreneurs en tant que telle, mais l'absence de capacités entrepreneuriales concrètes en raison d'un environnement socio-culturel et politico-économique négatif.

¹ Voir notre communication sur ce point au colloque d'économie sociale de Marseille de juin 1992.

On rejoint là par certains côtés de la problématique du succès des «entrepreneurs ethniques» hors de chez eux.

L'offre de capacités entrepreneuriales devient au-delà dans ces conditions dans les PenD, une fonction d'une combinaison de facteurs incluant les traditions techno-éconómico-culturelles et les structures socio-politiques, également à l'origine de situations plus positives. Ainsi comme l'émergence d'institutions nouvelles «le Groupe» qui constitue une capacité entrepreneuriale d'un type particulier. Assimilé souvent au Zaidatsu japonais ou au conglomérat américain, le «Groupe» est une grande firme qui investit et produit dans un certain nombre de domaines impliquant une intégration verticale ou d'autres complémentarités économiques et technologiques. Une bonne partie du secteur privé dans les PenD note N. Leff est organisé sur ce modèle. Cette forme¹ de groupe mobilise des capitaux en provenance de familles riches liées par des liens familiaux ou autres liens personnels. Il possède le plus souvent ses banques propres ou ses institutions d'intermédiaires. Le groupe alloue ses ressources entre un certain nombre d'activités diversifiées. Le marché des capitaux se trouve ainsi transposé au niveau de la firme elle-même. Le groupe supplée aux défaillances du marché des facteurs et des produits en intégrant à son unité la production d'intrants et de biens. L'information interne est accrue par l'internalisation d'activités diverses, réduisant l'incertitude entourant les décisions de production et d'investissements.

Mais les succès mêmes des groupes (Pakistan par exemple) peuvent conduire à de profondes distorsions économiques. Les imperfections du marché des facteurs dans les PenD deviennent souvent des imperfections du marché des produits. Les fortes croissances économiques au Pakistan, aux Philippines et en Malaisie des années 70, ont créé un type spécial de capitalisme oligopolistique dans les PenD. Le caractère congloméral et les schémas d'intégration verticale exacerbent les pouvoirs de marché sans que les pouvoirs compensateurs inhérents aux économies développées ne viennent mitiger ces effets. Les groupes accaparent ainsi au détriment des ménages et des firmes des économies externes pécuniaires. Ainsi, les succès rencontrés par les groupes pour solutionner les problèmes micro-éconómico-sociaux et politiques de la capacité entrepreneuriale dans certains PenD peuvent également être source de distorsions économiques et de perturbations sociales importantes. Des distorsions parfois insurmontables, alors que les entrepreneurs n'ont pas toujours la légitimité sociale et idéologique dans les PenD, peuvent avoir pour conséquence leur propre expropriation (les groupes au Pakistan sous Bhutto ou au Chili sous Allende) au profit d'entreprises publiques. La voie moyenne restant les politiques visant à «socialiser» le groupe surtout lorsqu'il ressort d'ethnies différentes.

¹ « Group pattern of industrial organization ».

Si l'émergence de capacités entrepreneuriales n'est pas évidente dans les PenD compte tenu du complexe multidisciplinaire de facteurs allant du social à l'économique en passant par le culturel et le politique, ou de tendances à la création de structures entrepreneuriales oligopolistiques source de graves distorsions, elle l'est encore moins dans les économies rentières.

V. Rente pétrolière et entrepreneuriat : les exemples de l'Arabie Saoudite et du Yémen

L'impact défavorable sur les capacités entrepreneuriales des flux de capitaux externes a été confirmé dans le cadre des excédents financiers des pays producteurs de pétrole — notamment les pays-membres de l'OPEP — et des pays exportateurs de main-d'oeuvre. L'étude de Kiren Aziz Chaudhry examine soigneusement les effets de ces deux types de capital externe sur le développement institutionnel, la structure de l'Etat, l'intégration nationale et surtout — ce qui nous concerne ici — sur les rapports entre gouvernements et monde des affaires au Yémen et en Arabie Saoudite. L'analyse de cas extrême de dépendance envers deux types différents de capital externe, montre que le type, le volume et le contrôle de divers types de capital influence décisivement la capacité de réponse des Etats bureaucratiques.

La structure et les fonctions des institutions étatiques tant en Arabie Saoudite qu'au Yémen furent transformées par les afflux de capitaux des années 70. Dans les deux cas, ces afflux considérables de capitaux coïncidèrent avec les étapes initiales d'édification des Etats, créant une disjonction entre le développement des institutions étatiques régulatrices et extractives et les institutions étatiques distributives. Les rentes pétrolières créèrent une gigantesque bureaucratie distributive financièrement autonome en Arabie Saoudite. Les envois des expatriés au Yémen débordèrent les institutions étatiques et le système bancaire formel. Ces derniers générèrent un secteur privé indépendant et riche, mais l'édification des Etats se fit paradoxalement avec le déclin de la fonction la plus essentielle de l'Etat : son pouvoir d'imposition. Les institutions extractives et leur appareil bureaucratique s'atrophierent. Chaudhry montre que les deux types de flux de capitaux dans des économies aux étapes initiales de développement induisirent deux schémas divergents de changement social. Dans les deux cas, l'afflux de capitaux extérieurs renforça les clivages fondamentaux existants, mais avec des implications radicalement différentes pour ce qui concerne les rapports entre les gouvernements et les milieux d'affaires. La rente pétrolière est strictement managée par les organes centraux de l'Etat saoudien qui la distribue sous forme de contrats, dons et subventions. Durant les années de boom, ces politiques redistributives créèrent un nouveau secteur privé avec ses «entrepreneurs» qui reflète la composition

tribale et régionale de la bureaucratie, liant les milieux d'affaires et les gouvernements à travers des réseaux familiaux, des vassalités tribales et de partenariat d'affaires. Durant la phase de récession, ces liens primordiaux qui occultaient jusque-là les conflits d'intérêts entre les milieux d'affaires et l'Etat se révélèrent particulièrement efficaces dans l'opposition aux mesures d'austérité. Dans le cas du Yémen, les envois des expatriés via un système bancaire informel et décentralisé affluèrent au bénéfice du secteur privé, renforçant la traditionnelle classe marchande sunite du Sud. Les tribus chiites du Nord continuèrent à fournir les effectifs de l'armée de la bureaucratie. Les envois eurent pour conséquence d'accentuer les déséquilibres dans la composition sociale de la bureaucratie et de l'armée d'une part et de la classe marchande de l'autre, ajoutant une dimension économique aux clivages déjà existants. Ces envois et la rente pétrolière exercèrent des effets opposés sur la composition, la vitalité et la nature politique des groupes entrepreneuriaux et l'accumulation du capital dans le secteur privé. L'impact fut double. Tout d'abord l'afflux de capitaux altère les profils de répartition du revenu, directement lorsque les recettes sont centralisées par l'Etat ou indirectement par le biais des dépenses de ce dernier. En second lieu, l'allocation sectorielle des ressources conditionne l'aptitude des entrepreneurs privés à faire aboutir leurs demandes à l'Etat. Dans le cas où le capital externe est contrôlé par l'Etat, les entrepreneurs sont hautement dépendants des faveurs et du soutien financier de l'Etat. Créée sur la base des financements publics, cette classe est par nature très interventionniste. Dans les cas extrêmes, la nouvelle classe entrepreneuriale générée par la rente est une pure création de l'Etat rentier, représentant un mélange de tendances patrimoniales et corporatistes. Si à court terme, les mesures distributives conduisent à l'expansion des institutions gouvernementales destinées à assurer le consensus social et le bien-être économique, elles font de l'Etat le médiateur entre les diverses catégories sociales et économiques. La demande de médiation croît avec la crise qui intensifie les conflits entre groupes. Dans le cas saoudien, cela signifia l'élimination du vieux secteur et la création d'un nouveau groupe d'affaires à forte base régionale et tribale lié étroitement à la bureaucratie et à la famille royale.

Comme on peut le voir, le problème de la capacité entrepreneuriale se pose de façon très différente dans une économie rentière.

La caractéristique de base des économies rentières — dont les économies pétrolières — c'est leur indépendance financière par rapport à leurs citoyens. A la différence des économies de bien-être, qui sont aussi «redistributives», les Etats rentiers (dont la caractéristique est l'extraction et la ré-allocation des ressources) n'ont pas leur raison d'être dans l'extraction de surplus des populations locales. Le développement institutionnel dans les économies distributives revêtent un profil dès lors différent du schéma classique d'identification de l'Etat, puisque leurs

bureaucraties émergent en réponse au besoin d'allocation plutôt que d'appropriation des revenus. De plus, la stratification sociale dans les économies purement distributives tend à être une fonction exclusive du modèle de dépense de l'Etat, reflétant une forme extrême de corporatisme ou l'état non seulement réorganise, encourage ou «défavorise» les catégories professionnelles existantes, mais crée des secteurs entiers sur la base de politique distributive. Le cadre analytique élaboré par P. Schmitter correspond tout à fait à ce type de schéma, même s'il ne rend pas totalement compte des liens entre l'Etat rentier notamment pétrolier et sa population.

En fait, dans l'économie rentière, la tendance structurelle est à l'affaiblissement, voire à la non-émergence des couches entrepreneuriales de type «schumpétérien». Le secteur privé jouant le rôle d'appendice du secteur public dont il dépend entièrement par le biais de contrats et monopoles. Il apparaît ainsi de plus en plus comme le premier secteur public, secteur dont le rôle est de canaliser les rentes et quasi rentes du système au profit des groupes dirigeants.

Au-delà, l'absence de divers marchés tels que ceux de la finance, de l'assurance, des marchés à terme, de personnel qualifié, sont autant de thèmes dont l'analyse en termes institutionnels peut se révéler féconde. Le degré de fonctionnement des marchés de ce type est crucial pour ce qui a trait à la fiabilité de l'information ou à la saisie des opportunités. Autrement dit, les coûts de transaction et d'information de diverses institutions de marché doivent faire l'objet d'analyses rigoureuses puisque dans les PenD, leur nature et leur amplitude peuvent être très différents de ceux des pays développés.

Ce sont le plus souvent des considérations liées aux coûts de transaction qui rendent compte de la nature des contrats passés entre employeurs et salariés (formes de mise au travail), mais également entre propriétaires et managers dans des secteurs comme les mines, la pêche, l'industrie manufacturière, les transports ou la collecte de l'impôt.

Le rôle parfois pervers de l'Etat dans les PenD constitue également un élément institutionnel — comme on l'a vu plus haut avec les entrepreneurs — qui mérite d'être considéré. Etant lui-même partie prenante aux contrats et en mesure de fixer les normes, les règles de droit et les contraintes, les responsables sont en mesure de changer la nature et le rôle des coûts de transactions et d'information et par là les possibilités concrètes de tirer parti d'opportunités profitables. La théorie de l'action collective explique pourquoi par exemple les pauvres sont souvent dans l'impossibilité de s'organiser et restent de ce fait pauvres. Elle vient à cet égard compléter les approches marxiste et néo-marxiste qui rejettent sur le Nord ou les Etats du Tiers-monde fantoches, l'adoption de mesures contraire au progrès social et à une meilleure répartition des richesses et

des revenus mais qui ne peut expliquer les raisons de cette situation. Bardhan a très récemment souligné à cet égard la nécessité d'un pont entre ces deux approches.

Ce point n'est pas négligeable lorsque l'on sait que l'une des causes d'échec ou de réussite partielle des politiques d'I.S.I. dans certains pays d'Amérique Latine réside dans la concentration spatiale et temporelle du revenu comme de nombreuses études l'ont souligné de nous-même à celles d'A. Fishlow et Ann S. Hewlett en passant par J. Sheahan.

Si la littérature inhérente à l'action collective et coopérative dans les pays développés abonde, elle commence à peine à voir le jour avec les test s'y rapportant dans les PenD. L'étude pionnière de Srinivasan a pourtant montré dès 1985 la grande pertinence de ce type d'approche pour l'analyse des problèmes du développement et notamment ceux liés aux politiques commerciales. Dès lors que les conditions environnementales y compris les moyens de communication, la forme du gouvernement, les priorités politiques, le degré et la nature de la régulation gouvernementale de l'activité économique dans les PenD sont très différentes de celles des pays développés, les déterminants conditionnant l'émergence des groupements d'intérêt, l'aptitude de ces groupes à surmonter le problème du «free rider» et d'autres problèmes peuvent être différents.

Parmi les problèmes nombreux susceptibles de bénéficier grandement d'action collective les projets de développement, les communautés de squatters, les groupes environnementaux, les politiques agricoles, la prolifération des entreprises publiques, les biais urbains des politiques menées dans les PenD et les retards parfois considérables enregistrés dans la sécularisation de l'éducation.

VI. Changement institutionnel, développement et croissance

Ainsi donc le changement institutionnel peut-il être considéré comme étant au coeur même de processus de développement économique à long terme. Il représente le chaînon manquant entre développement et croissance. Certains ont même pu définir le développement comme étant la croissance accompagnée d'un changement institutionnel efficace. Il existe de nombreuses interactions entre institutions et croissance économique. Si d'un côté, la croissance économique peut stimuler les changements institutionnels, les institutions en sens inverse influencent le niveau et le taux de croissance économique. Ainsi à travers leur action sur les coûts de transaction et les possibilités de coordination, les institutions facilitent ou retardent la croissance. Le choix d'institutions politiques, de règles et normes appropriées stimule également la croissance. De même les institutions réduisent ou accroissent l'efficacité des ressources investies et de la croissance en affectant la mobilité des ressources et les incitations à l'innovation et à l'accumulation. Les

normes sociales peuvent encourager ou inhiber — comme l'on l'a vu plus haut — l'activité entrepreneuriale et l'intermédiation financière.

A l'inverse, la croissance économique peut exercer une influence marquée sur les institutions. La croissance économique peut entraîner d'importants changements dans les contrats, l'importance relative des marchés, le régime de propriété, la hiérarchisation des contraintes, le poids des divers groupes d'intérêts et organisations, les choix technologiques et donc les institutions appropriées, le degré d'internationalisation de l'économie, etc.

VII. L'accumulation du capital et le progrès techniques revisités

Parmi les pistes de recherche dans ce contexte, citons à ce niveau, celle de l'efficacité des institutions ; problème qui découle directement de l'interaction entre institutions et croissance économique, autre piste encore la propension différente des sociétés à adapter leurs institutions aux circonstances changeantes (problème de l'ajustement institutionnel). Un dernier aspect crucial du développement est constitué par l'approche intégrée de l'accumulation du capital et de la technologie dont les origines remontent à K. Marx mais dont l'analyse a été renouvelée par T. Veblen. Ainsi dans le premier des deux essais sur la «nature du capital» Veblen examine les conditions technologiques de la production. La formation du capital est expliquée non par des motifs hédonistiques et les sacrifices conduisant à l'accumulation de stocks mais par des schémas technologiques et culturels générant le revenu réel. Prenant par exemple, la technologie, Veblen argue que la production n'est jamais une affaire isolée, mais est toujours menée par des communautés familiarisées avec les «arts industriels». Le facteur productif n'est pas un stock d'équipement matériel — les biens capitaux dont l'économiste conventionnel tente de rendre compte — mais plutôt l'équipement immatériel de «connaissance, usage, habitude de vie et mode de pensée. Un équipement n'est utile à un moment donné qu'en rapport avec le niveau de connaissance technologique de la communauté concernée. Pour expliquer quelles fraction de la connaissance technologique sera réellement utilisée, il importe de comprendre les habitudes de vie prédominantes dans la communauté. Cette approche particulière de la technologie, reprise par tout le courant de l'école économique institutionnelle, comporte d'importantes conséquences pour la théorie de la formation du capital et donc le développement. Toute imputation de productivité à un facteur quelconque de production n'est plus possible, l'utilité industrielle de tels facteurs matériels réels dépend de l'état courant des arts. Le revenu augmente non pas en raison de l'épargne individuelle mais selon l'état d'avancement des arts industriels. Le progrès technologique nécessite dans ces conditions le perfectionnement des arts mais non le sacrifice de la consommation. Enfin, le rôle du profit dans les phénomènes de type industriel s'en trouve réduit. L'équipement immatériel de la communauté est détenu, transmis et accru par le groupe,

c'est un sous-produit de la vie de la communauté. Son application et sa croissance dépendent des modes de comportement institutionnalisés et non de l'action de la nature humaine individuelle. Bref pour l'approche économique institutionnelle, la formation de capital et la production n'ont lieu que lorsque, la technologie de la communauté se développe et lorsque le contrôle des hommes d'affaires en permet l'application. Ce n'est pas un processus résultant du simple jeu de la liberté naturelle mais la résultante d'une évolution impersonnelle des habitudes technologiques et pécuniaires.

De même que l'accumulation ne résulte pas de l'effort individuel d'une élite, de la même façon, l'entrepreneur individuel n'est pas le souverain du processus technologique. Non seulement l'épargne individuelle est de plus en plus réduite aujourd'hui, mais la créativité de l'entrepreneur individuel est aussi menacée comme l'a montré Fedstein par le Welfare state. S'il est vrai que beaucoup d'innovations technologiques ont été et continueront d'être introduites par des entrepreneurs individuels créant leurs propres firmes, une fonction vitale dans le cadre d'un processus technologique plus large est comme le soulignait Schumpeter la «réforme ou la révolution du système de production». Mais alors qu'une fonction économique comme celle de l'entrepreneur est continue et «développementale», une structure économique telle que l'entrepreneur individuel est discontinue et «replacementale» ainsi que le souligne Tool. Les fonction économiques doivent être remplies mais elles peuvent l'être aujourd'hui par des structures différentes. En fait, il convient de distinguer les structures spécifiques — les groupes sous leur aspect négatif — gardiennes des intérêts acquis des structures évolutives. Aujourd'hui, la fonction d'accumulation du capital est remplie par des institutions spécialisées à travers des mécanismes d'intermédiation financière. L'entrepreneur individuel n'a jamais été réellement ni la source, ni la cause de la nouvelle technologie comme le note Dugger à partir du processus combiné — invention - innovation. L'invention est la formulation d'une combinaison nouvelle outil-connaissance alors que l'innovation est un processus social fondé sur l'accumulation, la dissémination et l'implantation d'un stock commun de connaissances et de qualifications. Ce stock commun est un long héritage du passé, processus cumulatif social indépendant du génie ou d'un groupe élitiste d'entrepreneurs innovateurs, en fait, lorsque l'accès au stock commun n'est réservé qu'à une petite minorité, le processus stagne car son essence est l'inclusion et non l'exclusion. Sa valorisation économique se traduit par l'invention et ensuite l'innovation de nouveaux produits et processus. D'où la hausse de la productivité et du niveau de vie des gens qui adoptent les nouveaux processus de production et les produits nouveaux pour leur consommation. Les processus et produits nouveaux sont toujours associés à un entrepreneur spécifique : Edison pour l'ampoule par exemple, d'où la confusion qui fait de l'innovation le produit des activités créatrices de ce type d'individu. En fait ce qu'ils firent était inévitable étant donné le

niveau d'accumulation antérieur et le contexte culturel. En fait chaque découverte se construit sur la vaste accumulation du stock commun.

VIII. Le système économique et social comme processus évolutif

Dans le monde d'aujourd'hui — et notamment dans les pays développés — ce sont les Etats qui financent le gros de la recherche appliquée et de base. Les universités et les centres de recherches et les firmes apportent également leur contribution à cet effort. Galbraith notait déjà en 1967 que les grandes firmes encouragent la formation de nouvelles filiales entrepreneuriales au sein de leurs divisions — recherche - développement — W. Dugger croit de son côté déceler une «nouvelle avenue ou structure de croissance technologique aux Etats-Unis. Selon le cas elle est qualifiée de démocratie industrielle», management participatif, autogestion, codétermination, théorie Z, et usurpation de prérogatives managériales. Cette «nouvelle avenue» a donné naissance à un certain nombre d'ouvrages dont celui de M. Maccoby. Pour l'essentiel il s'agit d'emprunts au Japon qui s'inscrivent dans la lignée de la participation des travailleurs dont le rôle crucial est souligné par un grand nombre de recherches récentes d'économistes et de psychosociologues dont le pionnier fut Paul Blumberg aux USA. L'accent excessif mis sur l'entrepreneur en tant que source de croissance technologique, a fait ignorer à l'économie conventionnelle les contributions des gouvernements des instituts de recherche, des sociétés transnationales mais également celle des travailleurs quand leur pleine participation au processus de travail est réelle. Hogson a ainsi pu montrer le rôle crucial de la participation des travailleurs dans la productivité de l'entreprise.

De fait, un potentiel considérable de capacités humaines existe chez les travailleurs dont seulement une petite minorité est appelée à participer pleinement au processus technologique et du travail. S'ils sont «déqualifiés» par des relations hiérarchiques de type autoritaire, les travailleurs sont alors exclus de la pleine participation au processus technologique et sont donc perdus comme contributeurs potentiels à ce processus. Une économie saine, constamment revitalisée par le processus technologique et des êtres humains sains, une fois reconnue leur capacité de connaissance, de création et d'évolution, requiert un renforcement des structures de participation des travailleurs. Ainsi, la participation des travailleurs, l'éducation et les institutions de recherche se substituent à l'entrepreneur robinsonien. Les nouvelles structures : recherche publique et participation des travailleurs — sont bien plus égalitaires et communautaires dans leur impact que l'élitisme entrepreneuriale traditionnel.

Le nouveau paradigme esquissé considère le système économique comme un processus évolutif plutôt qu'un mécanisme d'équilibre stable des

relations économiques centrées sur les activités de marché. Il met également l'accent sur le comportement humain tel que caractérisé par les usages courants résultant de conditionnement culturel mais en mesure de répondre intelligemment aux réalités changeantes.

Il est significatif que la seule analyse autochtone du processus de développement dans le Tiers-monde, l'école «structuraliste» qualifiée parfois de théorie de la dépendance s'inscrive dans ce nouveau paradigme. J. Street et D. James ont pu montrer combien le courant structuraliste complète le courant institutionnaliste avec la description des glissements significatifs dans la structure interne des économies en croissance des secteurs et des groupes d'intérêts. Cette importante contribution au développement devait se retrouver ultérieurement aux Etats-Unis dans les travaux empiriques de J. Kuznets sur le rythme, la structure et la diffusion du développement à l'échelle mondiale à l'époque moderne.

La théorie de la dépendance, excroissance du structuralisme, a permis d'améliorer notre connaissance interne des influences puissantes de la structure inégale des Etats nations, des puissantes corporations multinationales et au-delà des cartels de ressources sur le développement mondial et le sous-développement. Mais cette approche pêche par son accent excessif sur le mécanisme d'exportation du processus de croissance et la minimisation conséquente des forces de croissance autochtones, seules en mesure de contrer les institutions et les modes de pensée traditionnels. Ce faisant, le courant dépendantiste a sous-estimé l'importance des facteurs domestiques et notamment culturels cruciaux dans le retard économique. S'il est incontestable que le contrôle présent de la technologie la plus sophistiquée et des moyens de sa propagation par les corporations multinationales soulève des difficultés sérieuses quant au transfert international et à l'acquisition des connaissances et renforce de ce fait la dépendance, il n'en demeure pas moins que l'approche dépendantiste a négligé d'expliquer le «retard congénital des activités scientifique et technologique dans le Tiers-monde». De même qu'elle a négligé de suggérer les voies et moyens permettant de stimuler ces activités pour vaincre la dépendance. Le courant institutionnaliste apporte une réponse à la question. Félix montre ainsi combien d'obstacles au développement économique résident dans des institutions locales régressives où l'intervention militaire nationaliste, le «caudillisme», ou leader charismatique et la préférence cérémoniale dans presque toutes les couches de la société, jouent un rôle important. Rejetant la conception marxiste d'inévitabilité historique, le nouveau paradigme, s'il reconnaît la force puissante des institutions affirme que le processus historique peut être altéré via l'application de l'intelligence collective, ou la recherche délibérée d'innovation et d'alternatives institutionnelles.

L'efficacité de la technologie repose selon Ayres sur deux principes : la technologie est essentiellement un processus autonome durable, le potentiel de découvertes fructueuses est renforcé dans un environnement favorable. Ayres montre également que les PenD pourraient bénéficier du fait que la croissance a lieu dans les conditions de «frontière». Ayres a en effet montré que le «Cross fertilisation» des techniques est accru quand une frontière nouvelle est pénétrée. Une frontière est une région qui offre l'espace nécessaire à l'expansion d'une population en mouvement, l'occasion d'une rupture avec des vieilles institutions et pour l'application des techniques empruntées aux autres régions. Etant donné le contact culturel accru, et les défis spéciaux posés par les conditions de frontière, de nouvelles combinaisons et adaptations de la connaissance utile surgiront sûrement.

Ajit S. Bhalla et D. James fournissent de nombreux exemples du potentiel frontière ou «technological blending», dans les secteurs économiques traditionnels : huile de palme en Malaisie et au Costa-Rica, éducation rurale via les communications par satellite en Inde, utilisation du guidage par laser pour le drainage des terres en Egypte, programmation informatique de l'élevage au Kenya et amélioration de l'usage de l'eau en Afrique de l'Ouest.

Des développements théoriques, méthodologiques précédents, il est clair que l'étude des conditions d'émergence d'inventions et d'innovations de l'investissement et des changements structurels ne saurait se ramener à la seule étude des entrepreneurs individuels dans le Tiers-monde : la vraie question posée est la suivante : quelles sont les conditions institutionnelles (au sens de l'économie institutionnelle) qui permettraient l'accroissement du stock commun ou capacité technologique des sociétés du Tiers-monde et quels en sont les acteurs ? Rien ne permet de penser *a priori* que la fonction d'innovation dévolue dans l'économie conventionnelle à l'entrepreneur libéral de type schumpétérien puisse dans le gros des cas être remplie par ce dernier dans les pays en développement.

Dans ce contexte, l'investissement éducationnel se révèle crucial. L'éducation est à la base de l'innovation sous une myriade d'aspects. Au-delà d'autres mesures comme les incitations fiscales à la recherche-développement et l'innovation, la libéralisation des politiques commerciale et industrielle, la promotion de la recherche de base dans les universités et les centres de recherche *et la création de centres d'innovation spécialisés, à l'interface de cette recherche de base et des entreprises*, la rationalisation de la structure des prix pour répondre aux opportunités du marché, apparaissent entre autres comme cruciales. Comme le rappelle Galbraith dans tous les pays aujourd'hui développés l'accent initial ne fut pas mis sur la construction d'usines mais sur la réforme des systèmes politiques et de développements de l'éducation, facteurs cruciaux s'il en est de l'innovation.

Ce ne sont que quelques résultats et pistes de recherches soulignant la fécondité d'approches institutionnelles dans l'analyse des problèmes économiques généraux et de ceux des PenD en particulier. D'autres résultats et pistes n'ont pu être présentés faute de place, ainsi en est-il des tentatives théoriques et pratiques en cours de dépassement des approches par des défaillances de l'état et par celles du marché débouchant sur de nouvelles analyses du rôle et de la nature de l'état mais également d'autres acteurs : ONG locales en Amérique Latine par exemple dont le rôle devient stratégique dans notre décennie. De mieux n'ont pu être approfondis les débats actuels concernant les expériences récentes de transitions.

Bibliographie

- Adelman I. et Morris C.T., *Comparative Patterns of Economic Development 1850-1914*, The Johns Hopkins University Press, 1988.
- Aldrich H. et Zummert Catherine, «Entrepreneurship through social network» in Donald Sexton et Raymond Sunilior (eds), *The art and science of entrepreneurship*, Cambridge, 1986, Ballinger.
- Ayres C. E., *The theory of economic progress*, Kalamazoo Michigan, new issues press, 1978.
- Bardhan Pranab, «Alternatives approaches to the theory of institutions in economic development» in P. Bardhan (eds), *The Theory of agrarian institutions*, New York, Oxford University press, 1991.
- Bardhan Pranab, «Alternatives, approaches to development economics : an evolution», in H. B. Chenery et I. Srinivasan (eds), *Handbook of development economics*, 1988.
- Bardhan Pranab, «The new Institutional economics and Development theory: A brief critical Assessment», *World development*, Vol. 17, n°9, september 1989, p. 1333-49.
- Bailey Thomas R., *Immigrant and native workers : contrasts and competition*, Boulder co Westview, 1987.
- Beoblawi Hazem et Luciani Giacomo (eds), *The rentier state*, Croom Helm, 1987.
- Bhalla Ajit et James Dilmus, «Technological blending frontier technology in traditional economic sectors», *Journal of economic issues*, Vol. XX, n° 2, june 1986, p. 453-62.
- Blanchet Gilles, *L'Economie de la Polynésie française et le syndrome de la rente*, Miméo, ORSTOM, 1993.
- Blumberg P., *Industrial democracy : the sociology of participation*, Londres Constable, 1968.
- Boissevain Jeremy et Grotenbreg Hannecke, «Culture, structure and ethnic entreprises : The surmemese of Amsterdam», *Ethnic and racial studies*, 9,1, 1986, p. 1 à 23.
- Cameron David R., «Distributional coalition and other sources of economic stagnation : on Olson's rise and decline of nations», *International organization*, Vol. 42, n° 4, Autumn 1988, p. 561-605.
- Coase R.H., «The problem of social cost», *Journal of Law and economics*, vol. 3, 1960, p. 1-44.
- Dugger William, «Research agenda for institutional economics», *Journal of economic issues*, Vol. XXII, n° 4, dec. 1988, p. 983-1003.
- Dugger William, «Methodological differences between institutional and neoclassical economics», *Journal of economic issues*, 13, décembre 1979, p. 899-909.
- Dugger William, «The nature of capital accumulation and technological progress in the modern economy», *Journal of economic issues*, Vol. XVII, n° 3, sept. 1984, p. 799 à 823.
- Feldman G.A., «On the theory of national income growth», Planning Commission. Moscou 1928 : éléments repris dans H. Domar : *Essays in the theory of economic Growth*, Oxford University press. 1957, p. 223-262.
- Felix David, «Import substitution and late industrialization: Latin America and Asia compared», *World development*, Vol. 17, n°8, 1989, p. 1455-1471.
- Fishlow Albert, «Origins and consequences of import Substituting Industrialization in Brazil», in Di Marco L.E. et al. (ed). *International economics and Development: Essays in honor of Raul Prebisch*. New York. Academic Press 1972.

- Gordon Wendel, *Economics as social science : an evolutionary approach*, The Riverdale Company, 1989.
- Gourevitch Peter, «The second image reversed : the international source of domestic politics», *International organization*, 32, Autumn 1978.
- Greenfield Sidney et Aubrey R. T., *Entrepreneurs in cultural context*, Albuquerque : University of new Mexico, 1979.
- Harrod R.F., *Towards a Dynamic economics*, Mc Millan, Londres 1949.
- Hewlett Sylvia Ann, «Poverty and inequality in Brazil» in *Brazil and Mexico : patterns in late development* (eds), Ann Hewlett et Richard W. Weiner, Philadelphia Institute for the study of human issues, 1982.
- Hogson Geoffrey, *Economics and institutions : a manifest for a modern institutional economics*, Londres, polity press, 1988.
- Hogson Geoffrey, «Worker participation and macroeconomic efficiency», *Journal of Post-keynesian economics*, Q. Winter, 1982-83, p. 266-75.
- Leff Nethaniel, «Entrepreneurship and economic development, the problem revisited», *Journal of economic literature*, Vol. XVII, march 1979, p. 46-64.
- Luciani Giacomo, «Allocation VS production states : a theoretical framework», in : *The Rentier State* (eds). Hazem Beblawi et Giacomo Luciani, 1987.
- Maccoby M., *The leader*, New York : Simon Schuster, 1981.
- Mahalanobis P.C., «The approach of operational research to Planning in India», *Sankhya* : Vol. 16, Part. 1 & 2, décembre 1955.
- Nerlove Marc, «Household and economy : towards a new theory of population and economic growth», *Journal of political economy*, mars-avril 1974 82 (2) 2e partie, p. 200-218.
- North Douglas, «Institutions», *The journal of economic perspectives*, Winter 1991, Vol. 5, n° 1, p. 97-113.
- North Douglas, *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University press, 1990.
- North Douglas, «Transactions costs, institutions and economic history» in symposium on the new institutional economics, *Zeitschrift für die gesamte staatswissenschaft*, n° 140, 1984, p. 7-17.
- Olson Mancur, *The logic of collective action*, Cambridge, Harvard university press, 1965.
- Olson Mancur, *The rise and decline of nations : economic growth stagflation and rigidities*, New Haven, CT. Yale University press, 1982.
- Sheahan John, «Market - oriented economic policies and political repression in Latin American», *Economic development and cultural change*, n° 28, January 1980.
- Sheahan John, *Patterns of development in Latin American : poverty, repression and economic strategy*, Princeton university press, 1987.
- Srinivasan T. N., «Neo-classical political economy, the state and economic development», *Asian development review*, Vol. 3, n° 2, 1985, p. 38-58.
- Stiglitz E. J., «The new development economics», *World development*, Vol. 14, n° 2, 1986, p. 257-265.
- Street James, «The institutionalist theory of economic development», *Journal of economic issues*, 17, 1987, p. 1861-1887.
- Sunkel Osvaldo (eds.) et Blezer Mario, *Rebuilding capitalism : alternative roads after socialism and dirigism*, Ann Arbor : The University of Michigan press, 1993.
- Taft Morris Cynthia et Adelman Irma, *Comparative patterns of economic development 1850-1914*.
- Tool Marc, *The Discretionary Economy: A normative theory of Political Economy*. Santa Monica: Goodyear Publishing, 1979.
- Tuma Elias H., «Institutionalised obstacles to development : the case of Egypt», *World development*, Vol. 16, n° 10, p. 1185-1198, 1988.
- Vanek Jaroslav, «Decentralization under worker's management : a theoretical approach», *American economic review*, décembre 1969, 59(5), p. 1006-14.
- Veblen Thorstein, *The place of science in modern civilization and other essays*, New York, Viking press, 1919.
- Veblen Thorstein, *The theory of business enterprise*, New York : Charles Scribner's sons 1904.
- Zummert Catherine et Aldrich Howard, «Resource mobilization through ethnic networks kinship and friendship ties of sho in England», *Sociological perspectives*, 30, 4 october 1987, p. 422-55.