

Essais sur la nouvelle économie politique de la réforme

Manuel Maleki

▶ **To cite this version:**

Manuel Maleki. Essais sur la nouvelle économie politique de la réforme. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2007. Français. NNT : . tel-00354252

HAL Id: tel-00354252
https://theses.hal.science/tel-00354252

Submitted on 19 Jan 2009

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITÉ PARIS 1 – PANTHÉON-SORBONNE
UFR D'ÉCONOMIE

N° attribué par la bibliothèque

THÈSE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS I-PANTHEON SORBONNE

Discipline : Sciences Économiques

Présentée et soutenue publiquement le 28 novembre 2007 par

Manuel Maleki

Essais sur la nouvelle économie politique de la réforme

Directeur de thèse :

M. Jean-Dominique LAFAY, Professeur à l'Université de Paris I-Panthéon Sorbonne

Jury :

M. Wladimir ANDREFF	Professeur à l'Université de Paris I-Panthéon Sorbonne
M. Jean-Dominique LAFAY	Professeur à l'Université de Paris I-Panthéon Sorbonne
M. Jean-François NIVET	Professeur à l'Université François Rabelais de Tours, Rapporteur
M. Jean-Gustave PADIOLEAU	Professeur associé à l'Université de Paris Dauphine, Rapporteur
M. Christian STOFFAËS	Professeur associé à l'Université de Paris Dauphine

ANNEE 2007

L'Université de Paris 1 n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur

Remerciements

Je tiens à remercier en premier lieu M. le Professeur Jean-Dominique Lafay pour avoir accepté de diriger ma thèse, ses judicieux conseils et remarques m'ont constamment permis d'améliorer la qualité de mon travail et d'approfondir ma réflexion.

Ce travail n'aurait pas été possible sans les membres du Laboratoire d'Economie Publique qui m'ont toujours soutenu et encouragé. Merci particulièrement à Christian, Christine, Eric, François, Nicolas et Patricia pour les nombreux échanges que nous avons eus.
Je remercie particulièrement M. Abel François pour ses conseils avisés qui m'ont guidé tout au long de ma thèse.

Je remercie aussi Messieurs les Professeurs Jean-François Nivet et Said Souam pour leurs précieux commentaires et encouragements, ainsi que M. Gervasio Semedo qui depuis de nombreuses années m'a toujours encouragé à approfondir ma compréhension de l'économie.

Mes remerciements vont aussi à Matthieu pour ses patientes relectures et ses judicieuses remarques ainsi que, et surtout, pour son amitié indéfectible.
Ma gratitude va aussi Yeon-Ok et Eric pour leur patience, leur humour et leur gentillesse.

Ce travail n'aurait pas été possible sans le soutien permanent de ma famille, en particulier mes parents et mon frère qui ont toujours su trouver les mots pour m'encourager.

Enfin, je remercie Clara pour sa patience et son affection constante qui dans les moments difficiles m'a toujours soutenu et encouragé.

Sommaire

Liste des figures V

Liste des tableaux VII

Introduction Générale 1

Première Partie

La crise, facteur de réforme?

Chapitre I

La complexe relation entre la crise et la réforme 30

1. Définition de l'hypothèse de crise 31
   1.1. L'aspect intuitif de l'hypothèse de crise 32
   1.2. Les aspects politiques de l'offre et de la demande de réformes 37
   1.3. La crise économique comme facteur de corruption 40
   1.4. L'influence du leadership 41
   1.5. Choisir le meilleur moment pour réformer 48
   1.6. Rôle de la crise économique sur la recomposition sociale 50
2. Les critiques de l'hypothèse de crise 54
   2.1. Première famille de critiques de l'hypothèse de crise : l'aspect tautologique 54
   2.2. Deuxième critique : l'impact de la crise sur l'action politique 57
   2.3. Troisième critique : l'aspect fonctionnaliste de l'hypothèse de crise 62
3. Les analyses empiriques de l'hypothèse de crise 64
   3.1. Le rôle des variables macroéconomiques : l'étude de Drazen et Easterly (2001) 65
   3.2. L'hyperinflation comme meilleur vecteur de la réforme 66
   3.3. Les études portant sur l'Amérique latine 69

Conclusion 72

Annexes au Chapitre I 74
   Annexe I.1 : Le consensus de Washington 74
   Annexe I.2. : Elections boliviennes du 30 juin 2002 76

Chapitre II

La crise fait-elle naître une demande de réforme ? 77

1. Le modèle 78
   1.1. Les acteurs 78
   1.2. La question de la réforme dans une version statique 80
   1.3. Le cas d'une distribution non uniforme 83

2. La crise comme facteur de dynamisation du modèle 85
   2.1. Le rôle du désintérêt social et de l'intérêt individuel 86
   2.2. Le deuxième effet de la crise : la variation du bien-être associé au *statu quo* 88

Conclusion 91

Annexes au chapitre II 93
   Annexe II.1. : Etude des cas en fonction de la valeur de l'utilité de *statu quo* 93

Conclusion de la Première Partie 95

Deuxième Partie

L'impact des institutions sur le processus de réforme

Chapitre III

Processus de réforme et nature des institutions 100

1. Les institutions formelles 102
   1.1. La coopération dans le cadre de la prise de décision politique 102
   1.2. Le nombre de joueurs 103
   1.3. Le temps institutionnel 104
   1.4. La cohérence temporelle des acteurs 105
   1.5. Cadres institutionnels et niveaux de réforme 107
   1.6. La notion d'équilibre réformateur et non-réformateur dans les institutions formelles 108
   1.7. La mise en adéquation entre temps et institutions 109
   1.8. La position asymétrique des acteurs au sein des institutions 111
   1.9. La place des acteurs non élus 112
   1.10. La dimension spatiale et le problème du cumul des mandats 114

2. Les institutions informelles 116
   2.1. L'informalité au sein des institutions formelles 117
   2.2. Le contournement des institutions informelles : « Why Nixon Goes to China ? » 119
   2.3. Les limites du concept d'institutions informelles 122
   2.4. Les institutions informelles au niveau des réseaux sociaux 123

3. Les équilibres réformateurs et non-réformateurs dans une perspective large 125

Conclusion 128

Chapitre IV

La taille des groupes comme facteur de cohérence 130

1. Modélisation du problème 137
   1.1. Définitions et hypothèses 137
   1.2. Les résultats 140
   1.3. Les solutions au *statu quo* 144

2. Cas pratique : la réforme du temps de travail aux Pays-Bas depuis 1982 146
   2.1. 1974-1982 : une période de blocage 148
   2.2. La deuxième moitié des années quatre-vingt 150
   2.3. Les accords de 1993 : « Une nouvelle voie » 150

Conclusion 152

Annexes au Chapitre IV 153
Annexe IV.1. : Appendice Mathématiques 153
Annexe IV.2. : Résultats en présence de deux joueurs veto 156
Annexe IV.3. : Evolution de l'importance de la FNV entre 1950 et 1996 157
Annexe IV.4. : Illustration graphique de la négociation du temps de travail aux Pays-Bas en 1982 et 1993. 158

Conclusion de la deuxième Partie 158

Troisième Partie

Les déterminants du soutien individuel aux réformes en faveur du marché pendant les années 90

Chapitre V

Soutien populaire aux réformes : point sur la littérature 165

1. L'approche du soutien populaire aux réformes par l'économie du vote 167
   1.1. Soutien prospectif ou rétrospectif ? 168
   1.2. L'étude de Fidrmuc (2000) 168
   1.3. L'étude de Warner (2001) 169
   1.4. Les limites de l'économie du vote dans la compréhension du phénomène de soutien aux réformes. 171

2. La mesure du soutien individuel par l'utilisation des enquêtes d'opinions. 173
   2.1. Les limites de l'utilisation des données d'enquête 173
   2.2. Le cas de l'Afrique australe 175
   2.3. Le cas de la Corée du Sud 176
   2.4. Le cas latino-américain 176
   2.5. Le cas des PECO 183

Conclusion 191

Annexes Chapitre V 193
Annexe V.1 : Privatisation et opinion publique en Amérique latine (1998 et 2003) 193

Chapitre VI

Le soutien populaire aux réformes : études empiriques des PECO pendant la phase de transition 194

1. Analyse empirique du soutien individuel aux réformes économiques des années 90 dans les PECO 196
1.1. La mesure du soutien aux réformes et son évolution 196
1.2. Les déterminants économiques du soutien au processus de réforme 199
1.3. Les autres déterminants du soutien individuel à la réforme 202

2. Estimation de la probabilité individuelle de soutien aux réformes économiques 203
2.1. Résultats 203
2.2. Commentaire 206

Conclusion 210

Annexes Chapitre VI 211
Annexe VI.1. : Pays et dates inclus dans l'échantillon 211

Conclusion de la troisième partie 212

Conclusion Générale 215

Bibliographie 224

Liste des figures

Figure 1 : ……10
Eléments et interactions déterminant la faisabilité politique des réformes
Figure 2 : ……22
Graphique de la courbe en « J »
Figure I.1 : ……42
Evolution de l'inflation en Argentine entre 1983 et 2000
Figure I.2 : ……50
Popularité d'Alberto Fujimori et de sa politique économique (en pourcentage)
Figure I.3 : ……59
Courbes d'isoprobabilité de faire accepter sa politique préférée
Figure II.1 : ……81
Cas où une majorité s'oppose à la réforme ($a > 0$, $b < 0$ et $|b| \geq a$).
Figure II.2 : ……82
Cas où la réforme provoque un coût collectif mais offre des gains individuels supérieurs ($a < 0$, $b > 0$ et $|b| > a$)
Figure II.3 : ……83
Cas où la réforme provoque un coût collectif mais offre des gains individuels inférieurs ($a < 0$, $b > 0$ et $b < |a|$)
Figure II.4 :……84
Cas d'une loi normale
Figure A.II.1. : ……93
Cas où le coût individuel est supérieur au gain collectif minoré de l'utilité de *statu quo* [$b < 0$ et $0 < U^{st} < a$ et $|U^{st} - a| \leq |b|$ (donc $f(0,0) = a - U^{st} > 0$)]
Figure A.II.2. : ……94
Cas où le coût individuel est inférieur au gain collectif minoré de l'utilité de *statu quo* [$a > 0$, $b < 0$, $0 < U^{st} < a$ et $|U^{st} - a| > b$]
Figure IV.1 : ……134
Le biais de *statu quo*

Figure IV.2 : ……142
Représentation des zones d'acceptation et de rejet de la réforme par le leader dans le cas où $\alpha > \overline{p}$
Figure IV.3 : ……..143
Représentation des zones d'acceptation et de rejet de la réforme par le leader dans le cas où $\alpha < \overline{p}$
Figure IV.4 : ……..147
Evolution du nombre d'adhérents de la FNV ente 1950 et 1996 (en milliers)
Figure IV.5 : ……..148
Evolution de la représentativité de la FNV entre 1950 et 1996
(en pourcentage du nombre total d'employés)
Figure A.IV.4.1. : ……..158
Illustration des accords de Wassenaar
Figure A.IV.4.2. : ……..159
Illustration des accords de 1993
Figure A.V.1 : ……...193
Evolution du soutien de l'opinion publique à la privatisation en Amérique latine
(1998 et 2003)
Figure VI.1 : ……..198
Evolutions agrégées du soutien au développement de l'économie de marché

Liste des tableaux

Tableau I.1 : ……68
Probabilité d'avoir une inflation au-dessus de 100 pourcent l'année suivante
dépendant de l'inflation de l'année en cours
Tableau A.I.2 :……76
Résultats du premier tour des élections présidentielles boliviennes du 30 juin 2002
TableauA.IV.2.1. :……156
Résultats en présence de deux joueurs veto
Tableau A.IV.3.1 : ……157
Evolution du nombre d'adhérents de la FNV ente 1950 et 1996 (en milliers)
Tableau A.IV.3.2 : ……157
Evolution de la représentativité de la FNV entre 1950 et 1996
(en pourcentage du nombre total d'employés)
TableauVI.1 : ……200
Variables économiques sociotropiques et égotropiques
Tableau VI.2 : ……...201
Matrice des coefficients de corrélation entre variables macroéconomiques
Tableau VI.3 :……205
Estimation *logit* de la probabilité individuelle de soutien à la transition
économique (MARCHE)
Tableau VI.4 :……208
Coefficients estimés des variables PersoRétrospectif et PersoProspectif
selon l'appartenance au secteur public
Tableau VI.5 :……208
Coefficients estimés des variables PersoRétrospectif et PersoProspectif
selon le fait d'être inactif (étudiant, retraité, au foyer) ou non
Tableau VI.6 :……209
Coefficients estimés des variables PersoRétrospectif et PersoProspectif
selon que l'on est ou non un travailleur indépendant

Tableau A.VI.1. : ……...211
PECO et années inclus dans l'échantillon

Introduction Générale

« Il n'y a point d'entreprise plus difficile à conduire, plus incertaine quant au succès, et plus dangereuse que celle d'introduire de nouvelles institutions. Celui qui s'y engage a pour ennemis tous ceux qui profitaient des institutions anciennes, et il ne trouve que de tièdes défenseurs dans ceux pour qui les nouvelles seraient utiles. Cette tiédeur, au reste, leur vient de deux causes : la première est la peur qu'ils ont de leurs adversaires lesquels ont en leur faveur les lois existantes : la seconde est l'incrédulité commune à tous les hommes, qui ne veulent croire à la bonté des choses naturelles que lorsqu'ils ont été bien convaincus par l'expérience ».

Machiavel, *Le Prince* (1513), Chapitre VI.

Le 6 mai 2007, les citoyens français ont élu un nouveau Président de la République. Nicolas Sarkozy affirme mettre au centre de son agenda la réforme du pays. Il semble que la France entre dans une phase de changements politico-économiques accélérée. Toutefois, ce n'est pas parce qu'un nouveau pouvoir a décidé de changer le cours des choses que cette évolution se produira. Nous avons pu observer en France, dans un passé récent, des réformes avortées : le Contrat Première Embauche (CPE) présenté au printemps 2006, par exemple, ou le plan de réforme du système des retraites proposé par le Premier ministre Alain Juppé au cours de l'hiver 1995, qui ont échoué suite à de nombreuses manifestations et grèves.

Qu'est-ce qui peut expliquer l'échec de ces tentatives ? Est-ce que ces politiques étaient foncièrement mauvaises et les agents s'y sont-ils opposés après l'avoir compris ? Ou étaient-ils purement dans la défense d'intérêts corporatistes ? Ces questions illustrent deux façons différentes d'envisager la problématique des réformes : une première méthode nous conduit à réfléchir sur la qualité des réformes proposées (approche substantiviste ou normative : est-ce que le contenu économique des réformes permet une résolution des problèmes existants), et une deuxième sur la faisabilité des réformes en lien avec l'état réel de la société (approche positive et subjective : les agents considèrent-ils qu'ils perdent ou qu'ils gagnent à la réforme, comment influer sur leur choix ?).

Nous allons donc nous interroger à la fois sur la pertinence économique des réformes et sur la capacité des décideurs à les mettre en place et à les faire accepter. Bien que ces deux dimensions soient centrales dans la vie des sociétés, chacune d'elles s'appuie sur des approches différentes et complémentaires. La recherche de la politique optimale à chaque instant a été pendant longtemps la principale préoccupation des économistes. Ces derniers se situaient dans une logique de maximisation qui tenait assez peu compte des contraintes de faisabilité politique. Confrontés à l'absence d'application de ces politiques optimales, un nombre croissant d'économistes a cherché les raisons de cette carence dans la mise en place des réformes. Ils se sont alors intéressés aux aspects politiques qui lient les différents acteurs les uns aux autres.

De cette démarche découle un certain nombre d'interrogations ; par exemple : comment mieux faire accepter les réformes ? Quels sont les principaux déterminants qui vont permettre la pérennisation des réformes proposées par le gouvernement ?

Ces interrogations couramment posées méritent toute notre attention : si elles se présentent généralement sous une forme simple, elles contiennent en réalité de nombreuses difficultés que nous allons étudier.

Une première difficulté peut être comprise grâce à la remarque de Léon Tolstoï dans son œuvre *Guerre et Paix*[1], à propos de ce qui fait l'Histoire : «*Une locomotive est en marche. On demande : pourquoi marche-t-elle ? Un paysan dit : c'est le diable qui l'a fait avancer. Un autre dit : la locomotive marche parce que les roues tournent. Un troisième : la cause du mouvement est dans la fumée qu'emporte le vent* ». En paraphrasant l'auteur, nous pourrions écrire : « pourquoi une réforme est-elle acceptée ? Une première personne affirme : parce que les gens la désiraient. Une autre affirme : parce qu'il y en avait besoin. Une troisième : la

[1] Léon Tolstoï, *La Guerre et la Paix*, tome II, Editions Folio, Paris, p.710.

cause de la réforme est l'approche des élections ». Il semble exister à cette question de multiples réponses possibles. Toutefois, la première des précautions serait de vérifier que tout le monde s'accorde sur la même définition du mot réforme.

Il se trouve justement qu'il existe presque autant de définitions du mot *réforme* dans la littérature académique qu'il n'y a d'auteurs spécialisés sur ce sujet. Il n'est pas rare qu'un même auteur change de définition à l'intérieur d'un même ouvrage. Par exemple, dans son ouvrage paru en 2000, *Political Economy in Macroecomics*, Allan Drazen est confronté au délicat problème de définir ce qu'il entend par le mot réforme. Comme tous les autres auteurs il explique (p.618) que cette notion revêt de multiples formes : « *Au niveau le plus étroit, la réforme pourrait signifier un changement de politique important (…). Plus profondément, on pourrait croire qu'il s'agit d'un changement de politique significatif dans un secteur (…). Ou plus largement on pourrait penser à un ensemble de changements de politiques comprenant plusieurs secteurs (…)* [2]». Ces définitions font écho à la discussion qu'il avait entamée au début du chapitre dix de ce même ouvrage à propos des relations existant entre inaction, retard et crise : à ce stade (p.405), Drazen proposait une définition différente : « *Dans ce chapitre, nous définirons « réforme » comme signifiant en général simplement l'adoption d'une meilleure politique (…)*[3] ».

A la lecture de ces définitions, on s'aperçoit que la notion de réforme se décline en de multiples formes en fonction du type de réforme étudié. C'est pourquoi nous trouvons, par exemple, une littérature consacrée aux réformes de la politique agricole commune qui diffère profondément des réformes du code du travail. Et pourtant, ces sujets mobilisent pareillement le concept de réforme : nous sommes donc en présence d'un vocable commun devenu trop commun, dont il faudrait mieux comprendre le contenu réel.

Le mot réforme est un mot valise, un pavillon qui embarque des marchandises hétéroclites. Une recherche par mots-clés sur le moteur de recherche *JSTOR* nous apprend qu'il y a 3655 réponses au mot *reform*, tandis que *political reform* offre 879 réponses et *trade reform* 139. Il existe donc un hiatus entre l'abondance des références au mot « réforme » et la cohérence des définitions proposées, quand ces dernières sont clairement explicitées.

Notre objectif est l'étude de la notion de réforme telle que la science économique l'aborde. Si la réforme est, comme le propose Drazen, un changement de politique important

[2] *"At the narrowest level, reform could mean any important policy change, such as significant change in policy change (…). More deeply, one could think of a significant change in a policy area (…). Or, more broadly, one could think of a package of a policy changes, encompassing many areas (…)".*
[3] "*In this chapter, we will take "reform" generally to mean simply the adoption of a superior policy (…)*".

alors on s'aperçoit que ceci peut s'appliquer à de très nombreux éléments du monde économique. Puisque tous ces éléments sont reliés les uns aux autres, la compréhension des changements ou des non-changements de politiques ne peut se faire sans une étude plus approfondie de la notion de réforme.

Nous reprendrons généralement la définition présentée par Allan Drazen, p.405 de *Political Economy in Macroecomics*, puisqu'elle englobe la plupart des autres définitions et se trouve donc être la moins restrictive. De plus, cette définition s'applique aussi bien aux réformes dites de première génération qu'à celles de deuxième génération[4]. Toutefois, nous préciserons parfois cette définition à la faveur des exemples présentés et plus particulièrement dans la troisième partie.

Institutionnellement, la réforme nécessite qu'elle soit proposée par les représentants au pouvoir ou dans l'opposition. Cela n'implique pas qu'ils en soient les initiateurs : la pression de groupes (organisés ou non) peut les amener à agir. Il existe alors plusieurs motivations susceptibles d'entraîner l'élaboration d'une réforme. La première consiste à supposer que le gouvernement est bienveillant et qu'il souhaite optimiser le bien-être des agents. Une deuxième source d'action réside dans les motivations électoralistes du gouvernement : la mise en place de réformes maximisant l'utilité des agents pourrait se traduire (toutes choses égales par ailleurs) par une réélection. Il peut également exister des réformes fondées simplement sur des objectifs partisans et qui ne cherchent qu'à favoriser une partie de la population.

Il semble qu'une fois qu'un gouvernement est établi il ne lui reste plus qu'à choisir la politique qu'il veut mettre en place et l'appliquer sans se soucier de l'avis des uns et des autres puisqu'il détient le pouvoir. La situation est bien plus complexe. Le gouvernement n'est pas le seul acteur : nous sommes en présence d'une multitude de joueurs qui peuvent avoir des intérêts hétérogènes. Certains agents vont s'opposer aux réformes car elles pourraient avoir, selon eux, un impact négatif. De nombreux acteurs de la société tels que les hommes politiques, les groupes de pressions et les populations peuvent ainsi s'opposer ou soutenir les réformes en fonction de ce qu'ils croient être leurs intérêts. Tout ceci peut sembler banal puisqu'il s'agit d'une situation récurrente depuis longtemps et ce partout dans le monde. Toutefois, les modes d'opposition et de soutien changent selon les acteurs, les époques et les régions. Par exemple, certains groupes de pression vont utiliser leurs

[4] Les réformes de première génération sont des réformes macroéconomiques comportant principalement la maîtrise de l'inflation et des déficits publics, tandis que les réformes de deuxième génération sont d'ordre qualitatives et sont davantage liées à la « bonne gouvernance » (Navia et Velasco, 2003).

connivences politiques tandis que les populations vont plutôt avoir recours à des manifestations parfois violentes.

Cependant, comment étudier de telles relations pour pouvoir déterminer si des plans de réformes peuvent être acceptés ou s'ils sont condamnés à être rejetés, et cela même quand ils sont économiquement profitables à l'ensemble de la société ? Pour répondre à cette question, nous privilégions les outils d'analyse que la science économique met à notre disposition. En effet, nous bénéficions des travaux d'un grand nombre de chercheurs qui ont consacré leur énergie à la compréhension du phénomène des réformes dans ses diverses variantes.

La multiplicité des formes et des approches a contribué à la fois au foisonnement intellectuel qui fait la richesse de cette recherche mais aussi à sa faiblesse. Ce n'est que depuis le début des années quatre-vingt-dix que nous assistons à l'émergence des outils économiques modernes fondés sur la rationalité et sur les anticipations (du point de vue théorique) et à l'utilisation de l'économétrie (dans les tentatives de vérifications empiriques). La montée en puissance de ces outils et une prise en compte renouvelée des phénomènes politiques a conduit à l'élaboration de modèles d'Economie Politique.

Toutefois, l'introduction de ces nouvelles méthodes d'analyse ne devrait pas être considérée comme une tentative de l'analyse économique de s'emparer de toute la question des réformes ; elle devrait être vue comme une voie que l'on pourrait combiner avec les travaux de la sociologie, de la science politique ou de la psychologie concernant les notions de changement, de routine et de perception du monde. C'est dans cet esprit que nous avons travaillé et que nous proposons des analyses nouvelles concernant l'idée de réforme économique.

La notion de réforme se retrouve au cœur de très nombreux travaux, particulièrement ceux relatifs aux changements de politique ou à l'absence de changement. L'intérêt de son étude est évident : il s'agit de comprendre quels sont les déterminants du changement, et de là les déterminants du *statu quo*. Cette tâche immense rend impossible une revue exhaustive de la littérature car nous devrions solliciter les philosophes de la Grèce Antique, les historiens de la Réforme protestante et les spécialistes de la conduite du changement organisationnel.

Si la réforme est définie comme un changement de politique, elle a pour rôle d'incarner la nouvelle politique qui n'est pas encore mise en place. Cette nouvelle politique sera qualifiée de réforme par rapport à la politique existante. Ce raisonnement nous amène à penser que la notion de réforme est intrinsèquement liée à la question du temps. Nous sommes confrontés à une succession de démarches politiques, ce qui implique l'existence d'un ordre

temporel, autrement dit d'une séquence, et il est donc nécessaire de considérer la réforme sur une pluralité d'horizons (le court terme, mais aussi le moyen et le long terme). C'est pourquoi nous reviendrons tout au long de notre travail sur le rôle crucial du temps dans la compréhension du concept de réforme.

La réforme se trouve ainsi intégrée à ce mouvement naturel qu'est le changement propre au cycle de la vie, mais dans le cas présent elle s'applique au sein des sociétés humaines modernes caractérisées par la présence d'un nombre important d'acteurs. C'est un phénomène qui touche toutes les structures sociales et tous les Etats et ce, quel que soit leurs niveaux de richesses ou leurs règles institutionnelles. C'est la raison pour laquelle nos travaux s'intéresseront autant à des pays développés, comme les Pays-Bas, qu'à des pays d'Amérique latine en proie à des difficultés socio-économiques, comme le Pérou ou encore l'Argentine, mais aussi aux Pays d'Europe Centrale et Orientale qui ont accédé à la démocratie et à l'économie de marché au cours de la période récente. La prise en compte de ces situations nous permet d'analyser les différents aspects de la notion de réforme. De plus, elle permet de montrer l'importance qu'il faut accorder à l'environnement historique, politique et social propre à chaque pays. Cependant, cette hétérogénéité des situations occulte la présence d'un certain nombre d'invariants, de dénominateurs communs. Il ne faut certes pas envisager les réformes en niant l'environnement mais il serait tout aussi fautif de conclure que toutes les situations relèvent d'un cas particulier ; nous verrons qu'il est possible de mettre à jour des déterminants qui expliquent l'acceptation ou le refus des réformes.

Nous avons néanmoins décidé de restreindre notre analyse à des pays et à des modèles fonctionnant essentiellement dans un cadre démocratique car ce cadre seul autorise les agents à exprimer librement leurs préférences ; les structures dictatoriales sont soumises quant à elles à un très fort pouvoir discrétionnaire[5].

D'autre part, il faut distinguer la réforme de la révolution ; cette dernière peut être comprise comme le changement sans aucun cadre restrictif. La réforme se place toujours dans le respect des règles existantes, même si elle a vocation à modifier ces règles ; elle peut se comprendre comme le changement dans la continuité. La réforme prend naissance et s'épanouit avec des règles du jeu déterminées tandis que la révolution fait fi de toutes les règles du jeu, comme le note le cinéaste Sergio Leone qui reprenait une citation de Mao Zedong dans son film *Il était une fois la Révolution* : « *La révolution n'est pas un dîner*

[5] Dans ce type de régime politique, il est très difficile de connaître les préférences des acteurs et donc de mesurer leur influence réelle (Kuran, 1995). Il y est donc beaucoup plus difficile d'appréhender la nature des relations existant entre tous les protagonistes.

social, un évènement littéraire, un dessin ou une broderie, elle ne peut se faire avec élégance et courtoisie. La révolution est un acte de violence »[6].

Toutefois, les cadres démocratiques peuvent être de formes différentes et s'avérer plus ou moins respectueux des lois[7].

Nous avons également fait le choix de n'étudier que des cas appartenant à l'Histoire contemporaine. Il était nécessaire de restreindre notre étude à un cadre temporel précis, bien qu'il serait intéressant de procéder à un élargissement comme le fait par exemple Albert Hirschman, (1991), dans son ouvrage « *Deux siècles de rhétorique réactionnaire* », où il analyse des réformes couvrant les dix-neuvième et vingtième siècles. Il existe de nombreuses études de cas relatives aux réformes depuis fort longtemps, menées par des économistes, des sociologues ou des philosophes, comme l'attestent les derniers travaux de Hegel datés de 1831 et intitulés : « A propos du *Reformbill* anglais ». Ce n'est donc pas la matière qui manque mais nous avons eu la volonté d'étudier des réformes en contact direct avec notre époque et qui permettent de tirer des enseignements susceptibles de faciliter les stratégies d'acceptation des réformes pour le temps présent.

La réforme a pour objectif de permettre des modifications dans le fonctionnement politico-économique des sociétés. Cet objectif nécessite des réformes économiques immédiates mais surtout des modifications dans les règles qui amèneront les agents à de nouveaux comportements. Pour que les effets de la réforme se fassent sentir, il est nécessaire que celle-ci soit mise en place et qu'ensuite elle commence à produire des résultats, c'est-à-dire qu'il existe toujours un décalage entre l'acceptation de la réforme, son installation et ses premières conséquences.

Les réformes peuvent donc remplir des rôles distincts. Le rôle le plus important est de modifier les règles du jeu pour tenter de conserver les niveaux de bien-être des agents (ce cas se retrouve souvent quand les individus ont subi des pertes et veulent un retour à leur utilité d'antan) ; cette idée peut s'illustrer par les paroles que Lampedusa prête à Tancrède dans *Le*

---

[6] La citation exacte est tirée du *Petit livre rouge,* tome I, qui la reprend du *Rapport sur l'enquête dans le Hounan à propos du mouvement paysan,* texte publié en mars 1927 : « *La révolution n'est pas un dîner de gala; elle ne se fait pas comme une œuvre littéraire, un dessin ou une broderie; elle ne peut s'accomplir avec autant d'élégance, de tranquillité et de délicatesse, ou avec autant de douceur, d'amabilité, de courtoisie, de retenue et de générosité d'âme. La révolution, c'est un soulèvement, un acte de violence par lequel une classe en renverse une autre.* ». Nous reprenons la version présentée par le cinéaste italien qui a l'avantage de clairement mettre l'accent sur l'absence de règles lors des révolutions.

[7] Certains Etats sont nominalement démocratiques mais peuvent être considérés comme autoritaires. Nous avons, par exemple, classé le Pérou comme un pays démocratique en dépit du caractère passablement autoritaire du régime d'Alberto Fujimori durant les années quatre-vingt-dix. Nous considérons que ce dernier a été élu dans le respect des règles démocratiques lors de son premier mandat, même si par la suite il a modifié la constitution pour s'octroyer le droit de se représenter. Nous pouvons donc reprendre les termes de Weyland (2002) en parlant d'une « démocratie fragile ».

Guépard[8] (p.35) : « *Si nous voulons que tout continue il faut que tout change* ». Autrement dit, des agents peuvent utiliser la réforme pour maintenir leurs positions et éviter le pire ; c'est la réforme « conservatrice »[9] Mais parallèlement la réforme peut également avoir comme rôle la modification du bien-être des agents. Dès lors, il ne s'agit plus de la conservation d'acquis mais d'une redistribution des richesses entre les différents acteurs de la société à travers la mise en place de nouvelles règles. Ceci peut mener à l'émergence de conflits entre groupes ou même entre agents car certains peuvent penser que la réforme n'est pas une solution adéquate et n'offrira pas de bons résultats. Ils s'opposeront donc à la réforme et tenteront d'empêcher son application. Il est alors possible d'assister à l'émergence d'une opposition farouche de la part de ceux qui pensent être victimes de ce nouvel équilibre.

Nous retrouvons donc la question fondamentale qui est d'expliquer comment une réforme ou un ensemble de réformes sont acceptés ou refusés. Quels sont les déterminants de l'acceptation des réformes ?

Cette question comporte des enjeux intellectuels majeurs. Il s'agit de poursuivre une recherche qui s'appuie sur des fondations très anciennes mais qui s'accompagne de considérations plus pratiques. Nous touchons là à la mise au point d'éléments permettant d'élaborer des stratégies pour optimiser les chances de faire accepter des réformes. Parallèlement, nos travaux ont également pour objectif de proposer aux individus ou aux groupes opposés aux réformes une méthode pour s'adapter le mieux possible aux changements et pour mettre en place des stratégies de résistance adéquates. Il ne s'agit pas ici de défendre des intérêts particuliers mais de favoriser un débat démocratique fondé sur l'affrontement pacifique des idées et des intérêts. En effet, il peut être nécessaire pour les citoyens de s'élever contre des réformes qui ne sont destinées qu'à servir les intérêts d'un petit nombre. Nous cherchons donc à offrir au cours de nos travaux une meilleure compréhension des processus d'acceptation, de soutien et de rejet des réformes par les différents acteurs des sociétés.

Nous avons fait le choix de ne présenter qu'une littérature étroitement liée à notre thème à travers l'utilisation de questionnements simples et largement balisés. C'est pourquoi nous nous appuyons sur trois piliers généralement considérés comme fondamentaux dans l'analyse des réformes. Ces trois piliers qui couvrent les processus d'acceptation, de soutien et de refus des réformes sont :

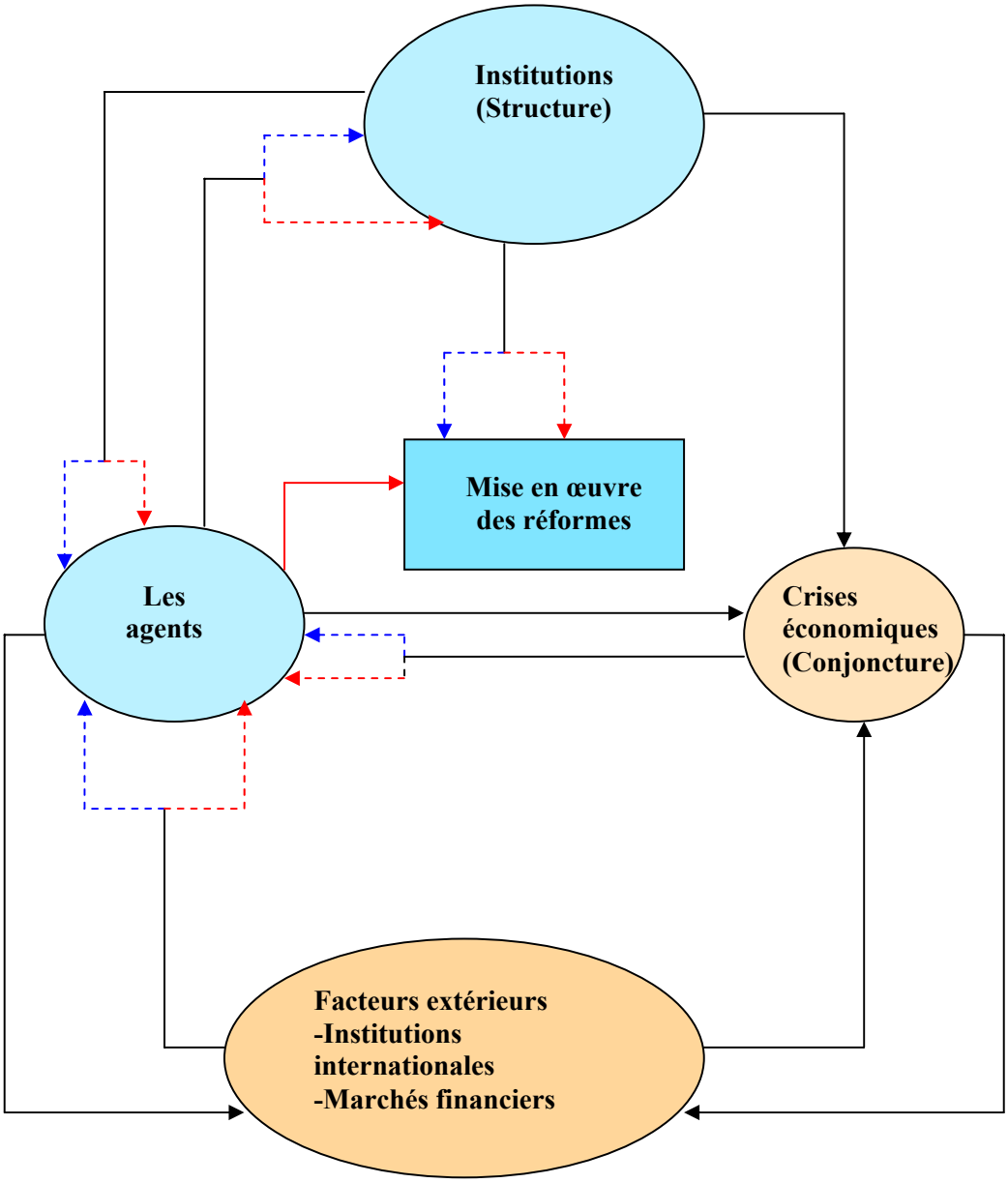
[8] *Il Gattopardo* (1957), traduit en français sous le titre *Le Guépard*, Edition du Seuil ; Paris.
[9] Nous reprenons cette terminologie de de Montbrial (2003), p.7.

- le rôle de la crise économique,
- le rôle des institutions,
- la nature des déterminants au niveau individuel.

Ces trois piliers ont pour particularité d'avoir fait l'objet de nombreux travaux. Ces derniers, loin de n'apporter que des réponses, ont aussi soulevé de multiples questions qui ont stimulé le débat. Nous avons décidé de contribuer à ce débat en proposant une nouvelle lecture de ces trois piliers et en y apportant des travaux originaux. De plus, nous avons constamment cherché à tenir compte des aspects intrinsèquement interdisciplinaires de la notion de réforme ; selon nous, cette notion ne peut bien se comprendre qu'en y intégrant des éléments présents dans toutes les sociétés humaines, par exemple les institutions informelles.

Nous définirons les institutions comme « les règles du jeu » (North, 1990), L'auteur précise qu'il en existe deux sortes : les instituions formelles qui sont liées les unes aux autres et imaginées de manière consciente (les constitutions par exemple) et les institutions informelles comme les normes sociales et les codes moraux.

Nous résumons notre démarche à travers la figure suivante :



Flèches rouges : ce qui favorise la réforme

Flèches bleues : ce qui favorise le statu quo

Fond bleu : les éléments à dominante politique

Fond orange : les éléments à dominante économique.

Figure 1 : Eléments et interactions déterminant la faisabilité politique des réformes

La figure 1 présente une relation directe entre les agents et la mise en œuvre des réformes. Cette liaison ne sera pas explicitement étudiée dans nos travaux puisqu'elle a pour particularité de s'affranchir des institutions. Nous serions alors dans un cadre révolutionnaire ou tout peut arriver : il n'existe plus de cadre accepté permettant de réguler un minimum les relations entre les individus. Ceux qui veulent obtenir des réformes agissent hors des bornes institutionnelles, les opposants aux réformes adoptent le même comportement. Nous ne sommes pas ici dans une situation de compétitions politiques au travers d'élections à dates régulières mais dans une situation où un groupe au pouvoir ne sait pas quand il en sera dépossédé, comme le notent Frey et Eichenberger (1992), p.28 : *« Il y a de grandes différences entre une démocratie - dans laquelle les partis sont en compétition les uns avec les autres, et le gagnant dans les élections prévues contrôle le gouvernement - et une dictature dans laquelle les politiciens au pouvoir peuvent être chassés seulement par un coup d'Etat. »*[10]. Les personnes au pouvoir vont tenir compte de cette incertitude et agir pour rester aux commandes le plus longtemps possible. Dès lors, nous nous retrouvons au cœur d'un processus de type révolutions/contre-révolutions qui a pour particularité de laisser une plus grande place à la violence physique qu'au dialogue institutionnel. Il faut toutefois noter que dans des démocraties nouvelles comme le Pérou ou l'Argentine des chefs d'Etat autoritaires ou populistes comme Alberto Fujimori ou Carlos Menem s'affranchissaient souvent du cadre institutionnel. C'est pourquoi notre travail tient compte de cette importante relation entre agents et réformes mais il n'en n'explore pas toutes les facettes : il omet volontairement les théories de la révolution.

Il est évident qu'il ne s'agit pas là d'une distinction parfaitement étanche. En effet, chacun des éléments présents dans le diagramme 1 est largement influencé par des considérations politiques et économiques[11]. Toutefois, leur influence n'est pas nécessairement égale. Des aspects vont se trouver plus influencés par un domaine que par un autre. La crise économique peut posséder une dimension politique mais cette dernière est avant tout liée à des considérations au sujet des variables économiques. De même, les facteurs extérieurs sont souvent commandés par des variables économiques, comme par exemple le niveau d'inflation ou d'endettement. Il est donc nécessaire de prendre en compte le facteur politique pour

[10] *« There are great differences between a democracy – in which parties compete with each other, and the winner in regularly scheduled elections takes over the government- and a dictatorship in which the politicians in power can be removed only by a coup d'état. ».*

[11] Haggard, Lafay et Morrisson (1995) de même que Dollar et Svensson (1998) montrent le rôle prépondérant des variables politico-économiques dans la réussite des réformes liées aux plans d'ajustement structurel.

comprendre le comportement des acteurs extérieurs ainsi que l'évolution et l'impact des crises économiques.

Symétriquement, les éléments à dominante politique doivent aussi être envisagés à la lumière de déterminants économiques qui ne sont peut-être pas fondamentaux mais qui jouent un rôle parfois non négligeable.

Les facteurs extérieurs

Les facteurs extérieurs doivent être pris en compte mais ils ne peuvent être considérés comme un pilier fondamental de l'analyse puisqu'ils ne sont pas toujours présents.

Un facteur extérieur à prendre en considération est la guerre, et plus précisément la défaite militaire. Un tel choc constitue un élément d'une force si importante qu'il provoque de grands bouleversements comme le note Aoki (2001), p.306 « *Ce type de crise [déséquilibre cognitif général] peut être déclenché par (...) des chocs externes (comme la perte d'une guerre) qui font ressentir aux agents la nécessité de modifier leur cadre juridique et organisationnel et d'améliorer leur productivité ou tout autre aspect de leur performance* ».

Les vaincus de la Seconde Guerre Mondiale ont entrepris des réformes profondes à la suite de la défaite et des pressions exercées par les vainqueurs. Il serait peut-être possible de voir la défaite militaire comme un cas de crise extrême mais, de même que la révolution, les événements qui suivent de telles situations n'entrent pas exactement dans un cadre institutionnel défini. C'est pourquoi l'effet des guerres ne fera pas l'objet approfondi au cours de nos travaux[12].

Hormis les cas de guerre, nous pouvons trouver des situations où les phénomènes extérieurs n'auront pas de rapport avec la question de la faisabilité politique de la réforme. C'est un cas de figure courant pour les pays développés, qui peuvent avoir besoin de se réformer sans pour autant faire appel au FMI ou à la Banque Mondiale. Toutefois, il ne faut pas négliger leur rôle dans le cadre des pays émergents ou en développement. L'expérience montre que ces pays peuvent se retrouver dans des situations politico-économiques complexes suite à des crises financières ou suite à des décisions d'organisations internationales. Dès lors, nous avons décidé de tenir compte du rôle joué par les facteurs extérieurs en les intégrant à nos travaux quand cela nous est apparu nécessaire.

[12] Olson (1983) voit les guerres comme des situations extrêmes qui peuvent mettre fin aux phénomènes de sclérose institutionnelle. Les groupes qui profitent des institutions établis pour capter une rente peuvent perdre leur situation privilégiée à cause de grands bouleversements comme les guerres ou les révolutions.

Les facteurs extérieurs influencent la faisabilité politique des réformes en provoquant ou en favorisant des crises économiques (le rôle des marchés financiers) mais aussi en répondant aux crises existantes comme l'intervention du FMI et/ou de la BM qui font des prêts permettant de résoudre ou de résorber les difficultés dues aux crises économiques.

Les marchés financiers ont acquis depuis une vingtaine d'années un pouvoir important suite à la libéralisation des flux financiers et à l'interconnexion croissante des places boursières. Cette interdépendance contribue à créer des processus de contagions qui peuvent agir dans un sens bénéfique, mais aussi dans un sens plus dévastateur[13]. De plus, il faut souligner la dissonance temporelle entre les marchés et les institutions. Les marchés financiers sont marqués par une vision temporelle qui fait souvent appel au court ou au moyen terme tandis que les institutions s'inscrivent en théorie dans le long terme. Cependant, nous pouvons assister à des situations où le long terme laisse place à des calculs politiques de court terme, par exemple quand les acteurs détournent l'esprit des instituions (l'Italie est un exemple courant d'instabilité politique). Cette différence de temporalité va provoquer la recherche d'objectifs différents qui ne sont pas nécessairement compatibles les uns avec les autres. Cet état de fait aura fatalement un impact sur la faisabilité politique des réformes.

Le rôle de la crise économique

La crise économique joue un rôle cardinal dans la réflexion sur la possibilité de mettre en place des réformes. Très tôt, dans la littérature académique, la crise est apparue comme un phénomène qui permet de réformer. Ceci tient au fait que les crises ont pour effet de diminuer le bien-être des agents et que ces derniers sont alors prêts à changer leurs habitudes pour retrouver le niveau de vie qui prévalait avant la crise. Cette acceptation du changement passe par des réformes qui vont modifier l'environnement socio-économique. Cette idée est englobée sous la dénomination de « l'hypothèse de crise », hypothèse selon laquelle la crise est un élément qui favorise les réformes en vertu de la volonté des agents de rétablir leur niveau de bien-être. Ce concept très intuitif est devenu un élément fondamental dans la littérature car il offrait le sentiment qu'il existait enfin un dénominateur commun permettant de comprendre les phénomènes de réformes et de *statu quo*, quel que soit le type de réformes, quel que soit le type de pays. Cependant, des voix s'élevèrent pour montrer les faiblesses de

[13] La « crise tequila », en 1995, est un bon exemple de crise systémique entraînant non seulement le Mexique mais aussi nombre de pays d'Amérique latine dans la crise économique, et cela même si la plupart de ces pays n'avaient que peu de relations commerciales avec le Mexique.

l'hypothèse de crise et les difficultés liées à ce concept. Le débat autour de cette notion est sans cesse alimenté.

L'hypothèse de crise est donc apparue chez de nombreux auteurs comme un élément central pour répondre à la question de savoir quel élément pouvait faire émerger les réformes. C'est pourquoi nous lui consacrons notre première partie. Le chapitre I présente l'hypothèse de crise ; cette présentation est accompagnée d'une réflexion sur les différents éléments économiques et politiques qui peuvent compléter l'hypothèse. Nous montrons les divers changements que peut provoquer la crise et ainsi les canaux par lesquels elle va agir comme facteur déclencheur de réformes. L'hypothèse de crise a soulevé de nombreuses critiques liées à l'idée qu'elle est assez pauvre en information ; c'est un concept difficile à appréhender. Les critiques portent donc sur la pertinence du concept mais également sur son pouvoir explicatif. Devant l'intensité des discussions théoriques, des travaux empiriques ont vu le jour avec pour objectif de déterminer si la crise joue véritablement un rôle dans l'adoption des réformes. Nous présentons ces travaux qui pour certains infirment et pour d'autres confirment la validité de l'hypothèse de crise. Les résultats montrent la nécessité de rester prudent par rapport à la compréhension du phénomène de crise et vis-à-vis de l'hypothèse de crise. Notre premier chapitre se termine par un ensemble de questions qui portent non pas tant sur la pertinence de l'hypothèse de crise que sur les divers moyens d'améliorer son pouvoir explicatif, tant d'un point de vue empirique que théorique.

Notre deuxième chapitre a pour objectif d'affiner la compréhension de l'hypothèse de crise en la transformant en un élément dynamique qui va permettre d'intégrer son rôle dans le temps. Le modèle que nous proposons soutient l'idée qu'il n'y a pas d'automaticité entre la crise et la réforme mais qu'il est nécessaire de considérer l'intensité de la crise pour pouvoir prédire son impact sur les plans de réformes. Ce faisant nous donnons un contenu nouveau à l'hypothèse de crise qui montre qu'elle n'est pas un concept tautologique.

La crise économique joue, à travers la question de l'hypothèse de crise, un double rôle. Ce peut être un instrument qui favorise la faisabilité politique des réformes car elle peut amener les agents à adopter des comportements vertueux : ils vont soutenir les réformes proposées par les dirigeants et adopter des comportements coopératifs car ils sont en quelque sorte au « pied du mur » près de l'abîme.

Toutefois, il est possible que les agents placés dans ce type de situation adoptent un comportement de « chacun pour soi » et jouent « cavalier seul ». Nous sommes donc en face d'une double interaction entre la crise économique et le comportement des agents : la crise peut être un vecteur de changements si elle induit des comportements favorables aux

réformes. Mais elle peut être un frein et favoriser le *statu quo* si les agents réagissent de façon à pérenniser la crise.

Le rôle des institutions

La crise se produit au sein d'une société régit par des lois et des codes qui peuvent avoir un impact direct sur les effets de la crise. C'est pourquoi, parallèlement et de façon complémentaire à l'hypothèse de crise s'est développée une approche qui s'intéresse aux institutions et à leur impact dans le processus d'acceptation des réformes. Nous retrouvons dans le concept d'institution des similitudes avec l'hypothèse de crise. En effet, toutes deux recouvrent une dimension universelle et les économistes les utilisent dans le but d'en faire des éléments fondamentaux dans l'acceptation des plans de réformes.

Ainsi ont émergé des analyses qui portent sur le bon schéma institutionnel. Toutefois, cette recherche d'une institution plus efficace que les autres va rapidement s'orienter vers la recherche d'un cadre institutionnel qui tient compte d'autres éléments comme la Culture, l'Histoire etc. Ceci conduit à distinguer les institutions formelles des instituions informelles. La question fondamentale est de savoir s'il existe un arrangement institutionnel optimal qui permet de réformer.

Les mauvais arrangements institutionnels amènent les joueurs à mal se comporter. En partant de l'idée que les bonnes règles font les bons joueurs, on peut tout aussi bien défendre l'idée selon laquelle les mauvaises règles font les mauvais joueurs. Dès lors, la présence de mauvaises règles va entraîner le fait que les agents vont adopter des comportements qui favorisent la crise économique. De la même manière, de bonnes règles favorisent de bons comportements, autrement dit de bonnes réactions au bon moment (face à la conjoncture) dans le bon environnement (les bonnes institutions). Parfois, il peut s'agir de favoriser un nouvel arrangement institutionnel (à travers une réforme) ; d'autres fois, il s'agira de conserver le *statu quo* car ce dernier permet de bons résultats socio-économiques.

Sous l'angle de la faisabilité politique de la réforme, de bonnes institutions sont des institutions qui favorisent les réformes quand le changement est nécessaire et permet d'améliorer une situation. Ceci est très différent d'institutions qui favorisent le changement pour le changement ou d'hommes politiques décidés à réformer les institutions pour des intérêts personnels comme c'est le cas, par exemple, dans les nombreuses modifications des

cartes électorales, souvent nécessaires mais rarement réalisées pour de bonnes raisons (pratique du « Gerrymandering »[14]).

Comme nous l'avons proposé précédemment, les institutions se comprennent dans leur dimension formelle mais aussi dans leur dimension informelle. La dimension formelle est la plus simple à appréhender puisque qu'elle est visible et quantifiable : elle s'apparente par exemple à toutes les lois écrites. La dimension informelle est beaucoup plus difficile à identifier puisqu'elle se glisse là où il existe des espaces de discrétion. Il s'agit de normes non écrites s'appuyant sur des codes en interaction directe avec le capital social des agents. Devant cette difficulté, le premier réflexe des économistes a été de strictement cloisonner les deux types d'institutions et de ne s'intéresser qu'à la dimension formelle puisqu'elle est plus facile à circonscrire. Après la présentation des interactions qui existent entre les institutions (formelles et informelles) et les réformes ; notre chapitre III explique pourquoi il est nécessaire de tenir compte simultanément de tous ces éléments. Dans le même esprit, nous proposons lors du chapitre IV, un modèle théorique qui a pour but d'intégrer à la fois la dimension formelle et la dimension informelle des institutions.

Pour cela, nous supposons une société constituée de deux groupes sociaux. Chaque groupe est composé d'une base et d'un leader ; ce dernier a un pouvoir de veto mais son choix est influencé par ses préférences ; plus la taille du groupe est importante, plus le leader doit tenir compte de l'avis de sa base. Tous ces éléments vont influencer la décision des dirigeants de recourir à leur veto ou de laisser passer la réforme. Nous déterminons quels choix feront les leaders en fonction de la valeur des différents paramètres.

Nous illustrons notre modèle à travers l'exemple de la baisse du temps de travail aux Pays-Bas depuis 1982, qui montre les liens complexes qui existent entre les institutions formelles et informelles au sein des syndicats néerlandais et plus largement dans la société néerlandaise.

Les deux premiers piliers que sont la crise économique et le rôle des institutions se caractérisent par leur influence sur la probabilité d'acceptation d'une réforme. De plus, la crise économique et les institutions jouent à la fois un rôle sur le plan macroéconomique et à l'échelle des individus. Par conséquent, nous envisageons leur impact à ces deux niveaux. Les deux piliers présentent également l'avantage de pouvoir se combiner aisément avec des

[14] Elbridge Gerry, gouverneur du Massachusetts, découpa les circonscriptions pour l'élection du Sénat de l'Etat en 1812. Son parti remporta 29 sièges avec 50 164, suffrages contre 11 sièges à ses adversaires qui avaient pourtant obtenu 51 766 suffrages. Un journaliste local ayant observé que les curieuses formes géographiques des circonscriptions ressemblaient à des salamandres, baptisa ce travail « Gerrymander », contraction de Gerry et de salamander (Martin, 1997).

éléments qui vont influer sur leur impact mais qui n'ont pas le même poids ; cette approche permet de ne pas exclure des déterminants certes secondaires[15] mais qui ont un rôle à jouer.

Ces deux piliers permettent une compréhension macroéconomique mais aussi microéconomique. La dimension microéconomique nous amène à considérer plus attentivement le rôle des agents.

Le rôle des agents

Les agents représentent à la fois les décideurs publics et les divers groupes évoluant au sein d'une société mais aussi les individus, les entreprises, la société civile. Les agents peuvent par leurs comportements favoriser ou rendre plus difficile la réforme. Il est possible que des comportements de passagers clandestins ou que des absences de coopération entre agents provoquent ou accentuent les crises économiques. Il est possible que ce phénomène prenne place à l'intérieur du pays où les individus peuvent décider de jouer des stratégies défavorables aux réformes : nous pouvons illustrer ce point avec la corruption. On assiste dans ce cas à une adaptation des agents, qui profitent des règles du système pour en tirer un avantage personnel. Dès lors, toute modification ou toute réforme de ces règles seront considérées comme un coût pour ces agents puisqu'ils se retrouveront dans une nouvelle situation d'incertitude et devront se réadapter. Il faudrait qu'ils anticipent des gains associés à la réforme extrêmement élevés[16] pour qu'ils décident de soutenir la réforme car ils ont souvent lourdement investi pour exploiter les bénéfices de la corruption.

En outre, le comportement des agents à l'intérieur du pays va influencer les décisions prises par les agents extérieurs. Ces derniers interprètent les signaux que leurs envoient les agents intérieurs et agissent en conséquence. Ils répondront par des mesures favorables ou défavorables à la mise en place de réformes. Un exemple classique est la capacité des gouvernements à convaincre le FMI qu'ils font tout pour mettre en place les réformes exigées pour débloquer les prêts.

L'existence de comportements défavorables à la réforme ne doit pas faire oublier les comportements vertueux comme l'existence de relations de confiance qui permettent de réduire les coûts de transaction. Les agents peuvent adopter des positions qui soutiennent la réforme en refusant de verser dans la corruption car ils pensent qu'ils obtiendront davantage

[15] Ces éléments secondaires comprennent, par exemple, le rôle des élites locales et du leader.
[16] Ces gains peuvent être liés à de nouvelles activités de corruption ou à des activités légales.

avec le nouvel équilibre. Ils adopteront donc un comportement coopératif vis-à-vis du gouvernement et de ses décisions. Le choix des agents d'avoir un comportement favorable ou défavorable à la réforme est étroitement lié à la situation économique de chacun, ainsi que nous le verrons dans la suite de nos travaux. Les sociétés sont composées d'individus, des acteurs qui se caractérisent par leurs préférences, leur compréhension du monde et leurs opinions. Dès lors, les motivations qui amènent les individus à soutenir ou à s'opposer aux réformes nécessitent une étude approfondie. Un courant spécifique de la littérature sur les réformes, à la confluence de la science politique et de l'économie, a alors émergé. Il étudie empiriquement les déterminants du soutien aux réformes à l'échelle individuelle.

Notre chapitre V est consacré à la présentation des principales contributions qui portent sur l'analyse empirique du soutien aux réformes économiques au cours des années quatre-vingt-dix. Cette décennie fut riche sur le plan des réformes économiques mais elle a aussi vu l'émergence et la systématisation des enquêtes d'opinion. La conjonction de ces deux éléments permet de mieux appréhender les opinions des individus vis-à-vis des réformes qui se sont multipliées au cours de cette période. En effet, la mise en place d'une économie de marché dans les pays de l'Europe de l'Est a impulsé au débat sur les réformes un nouveau souffle.

Toutefois, avant d'analyser directement les résultats obtenus à travers les enquêtes d'opinion, nous discutons des difficultés inhérentes à ces études et les différents biais qu'elles comportent (comme le problème des agents qui refusent de répondre à certaines questions, ou la surreprésentation des personnes vivant en milieu urbain). Les études présentées portent sur des pays d'Europe de l'Est mais aussi sur des pays d'Amérique latine. L'analyse amène à dégager des points communs à propos des opinions des individus sur les plans de réformes à travers le monde. Un élément remarquable est l'existence de profils types soutenant les réformes (les hommes jeunes hautement diplômés et à hauts revenus qui vivent en milieu urbain) tandis que les personnes âgées non diplômées avec de faibles revenus sont, en règle générale, opposées aux réformes.

Nous proposons alors dans le chapitre VI une étude économétrique portant sur le soutien populaire aux réformes dans les Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) au cours des années quatre-vingt-dix. Les données fournies par l'Eurobaromètre permettent de dégager des conclusions qui s'avèrent congruentes avec les autres études menées. Cependant, nous montrons que le niveau de soutien varie aussi selon le métier exercé (et plus précisément si les individus appartiennent ou non à la fonction publique). Les fonctionnaires ont besoin, pour qu'ils soutiennent les réformes, de croire à un niveau plus élevé que le reste de la population

que ces réformes leur seront favorables. Ainsi, nous retrouvons l'idée selon laquelle les fonctionnaires font partie des groupes les plus réticents aux réformes de marché, et cela même s'ils pensent avoir une forte probabilité d'en sortir gagnants.

Un regard général sur la figure 1 fait apparaître le rôle central joué par les agents. Ces derniers sont au cœur du processus comme en témoigne les nombreuses interactions qui existent entre les agents et les autres éléments que sont les institutions, les facteurs extérieurs, etc. Ce sont les interactions de tous ces agents qui vont déterminer en partie le degré final de faisabilité politique des réformes (Lafay et Lecaillon, 1993).

Ces interactions sont très largement influencées par la conjoncture économique du pays. L'existence d'une crise économique va donc constituer un facteur déterminant (même si ce facteur est transitoire dans le processus d'acceptation ou de refus d'une réforme).

Nous portons donc notre intérêt et le limitons à l'étude de ces trois aspects. Ces derniers sont en contact direct avec notre époque et soulèvent la question fondamentale de la mise en place d'un processus à la fois politique et économique qui maximisera les chances d'acceptation des réformes. Tirer les meilleurs enseignements de ces trois aspects permettrait de faciliter la mise en place des stratégies optimales d'acceptation des réformes.

Toutefois, avant ceci nous proposons une taxinomie des réformes, de façon à présenter la diversité des réformes possibles, non pas dans leur champ d'application (réformes du marché du travail ou de l'Etat, par exemple) mais dans leur nature profonde.

Il faut tenir compte des réformes qui ne rencontrent pas d'opposition lors de leur présentation aux agents mais qui peuvent soulever de graves problèmes par la suite. Nous développons l'idée de réformes prophylactiques, qui se caractérisent par la prise en compte de problèmes potentiels susceptibles de provoquer des réactions chez les décideurs. Ce type de réformes soulève couramment de fortes oppositions au moment de leur discussion et de leur application car elles s'inscrivent dans le long voire le très long terme. Ceci pose la question de l'arbitrage entre le présent et le futur où chacun des protagonistes possèdent des intérêts divergents[17].

17 Les différents niveaux de temporalité seront plus amplement discutés au chapitre III.

Une taxinomie des réformes

Nous proposons dans cette section de présenter différents types de réformes en prenant pour base de notre réflexion l'idée qu'une réforme « normale » est une réforme qui ne satisfait pas tout le monde. Elle provoque fatalement des résistances et des oppositions au sein de la société.

Dès lors, discutons des réformes qui ne répondent pas à ces critères.

Les réformes qui ne suscitent pas d'opposition

Certaines réformes ne soulèvent, au stade de leur adoption, aucun problème particulier. Soit que ces réformes vont de soi, soit que nous sommes face à un « panier » de réformes offrant une amélioration à tous, autrement dit que les perdants à une réforme sont gagnants dans la mise en place d'une autre réforme qui leur permet d'au moins compenser leurs pertes. Nous pouvons affirmer que ces réformes sont caractérisées par le fait qu'elles permettent une amélioration du bien être des agents sans qu'aucun agent ne voit sa situation se détériorer : elles sont Pareto améliorantes. La Chine est un exemple devenu classique où des réformes sans perdants ont été mises en place dans le cadre de la transition économique débutée à la fin des années soixante-dix, en particulier dans la libéralisation du marché du travail (Lau, Quian et Roland, 2000).

Ce type de réformes implique l'existence d'un fort consensus au sein de la société sur les bienfaits de la réforme ou du « panier » de réformes proposé. Ce consensus ne peut pas reposer seulement sur la base de constats identiques à propos de ce qu'il y a à changer ; il faut que les solutions à apporter au problème soient elles aussi similaires. Un accord sur le diagnostic n'est pas suffisant, il faut un accord tout aussi large sur les remèdes à apporter. Cette unanimité ne prédispose pas des résultats de la réforme, même si une population soudée, convaincue du bienfait de la réforme ou du « panier » de réformes, facilite (toutes choses égales par ailleurs) la mise en place de celle-ci.

Les résultats ne sont connus qu'une fois la réforme appliquée. A ce moment, tout est possible car de nombreux agents peuvent rejeter la réforme qu'ils ont soutenu s'ils jugent les résultats décevants. Nous pouvons donc affirmer que ces réformes sont acceptées sans problèmes suite aux anticipations faites par les agents à propos de leurs résultats. Mais si *ex*

post les résultats ne sont pas au rendez-vous, les agents la rejetteront peut-être tout aussi unanimement qu'ils l'ont acceptée.

L'acceptation d'une réforme à une période donnée ne signifie pas que celle-ci sera soutenue dans le temps et dans tout environnement. Il suffit qu'un des éléments change pour que la réforme ou le « panier » de réformes ne soient plus approuvés et que les décideurs doivent faire face à des contestations.

Cette analyse nous confirme l'existence de plusieurs temps au sein du processus réformateur. Le premier de ces temps est l'acceptation par les agents qui vont s'interroger sur leur position vis-à-vis de la réforme. Dans le cas présent, les agents la soutiennent. Le deuxième temps de la réforme est sa mise en place ; ici, cette étape ne pose pas de problème puisque même des acteurs clés et *a priori* méfiants comme les fonctionnaires la soutiennent. Le troisième temps est celui du bilan de la réforme et de son impact sur le bien-être des agents ; cet impact peut être variable selon le moment où l'on réalise le bilan. Par exemple, dans le cadre des réformes de marché amorcées durant les années quatre-vingt-dix dans les pays d'Amérique latine et les pays d'Europe de l'Est, la courbe des gains et des pertes pour les populations devaient avoir une forme en « J ». Cela signifie qu'à l'échelle globale, les agents allaient perdre un peu au départ mais gagner nettement plus un peu plus tard.

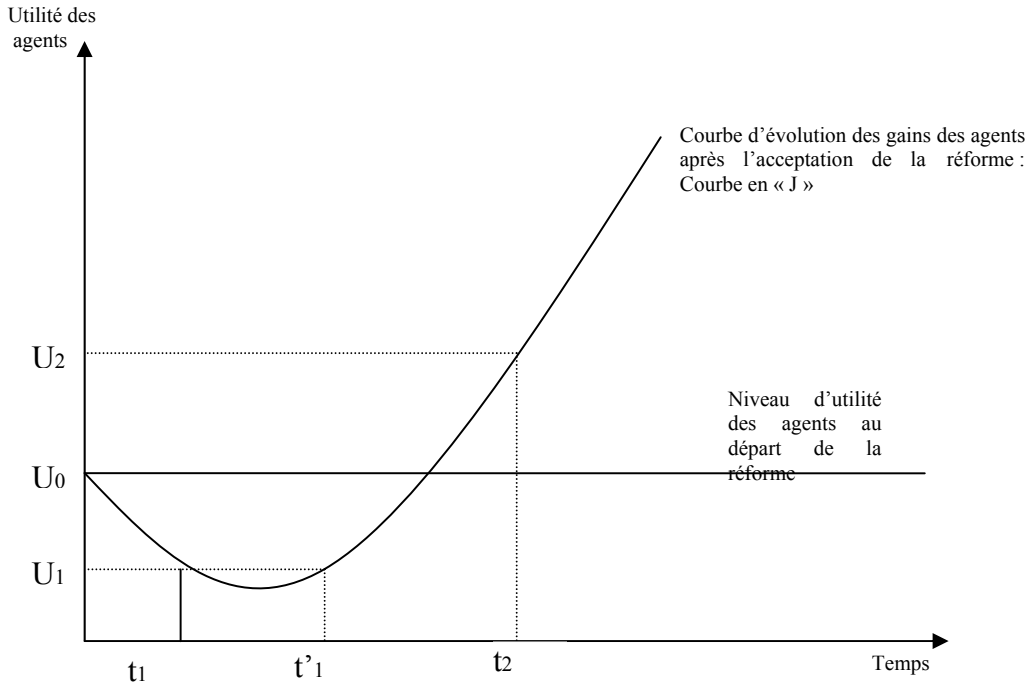


Figure 2 : Graphique de la courbe en « J »

Le graphique de la courbe en « J » présente clairement les enjeux liés aux résultats obtenus par une réforme : selon le moment du bilan de la réforme, on peut déterminer des résultats complètement différents. Si l'on s'interroge au moment t1, on se trouve dans une situation où la réforme n'a provoqué qu'une diminution du bien-être des agents et n'a rien apporté à la société. Mais si ce même bilan est fait plus tard, en t2, nous obtenons une réforme ayant eu des effets nettement bénéfiques. Il faut aussi remarquer qu'un même niveau de bien-être peut s'interpréter de manières radicalement différentes. En effet, en t'1 nous sommes dans une phase ascendante, ce qui signifie que nous pouvons nous trouver dans une phase d'optimisme pour les agents : ces derniers peuvent penser que leur situation va continuer à s'améliorer. Le niveau t'1 peut ainsi s'interpréter d'une toute autre façon que la valeur équivalente en t1.

L'exemple de la courbe en « J » montre bien la difficulté qu'il y a à saisir la nature des résultats des réformes. Cela soulève le problème de connaître l'influence des réformes sur le bien-être au cours du temps de façon à choisir le moment le plus pertinent pour en mesurer les effets. Un moment bien choisi permettra de donner une image correcte en terme qualitatif et quantitatif des effets de la réforme. Il faut absolument éviter de tomber sur une valeur aberrante qui donnerait une image fausse de l'impact dans le temps de la réforme.

Ainsi, une réforme qui ne provoque pas d'oppositions dans son acceptation peut être source de discordes *ex post*. Les agents soutiendront ou s'opposeront aux réformes une fois que leurs effets se seront fait sentir et selon la manière dont les agents évaluent leurs effets futurs sur leur propre bien-être : ces éléments vont dicter la conduite qu'ils adopteront *ex post* et qui peut se révéler bien différente de celle adoptée *ex ante*[18].

Dans le cadre de l'existence d'un « panier » de réformes, nous retrouvons la même logique. Toutefois, il est possible que des tensions entre individus ou groupes sociaux voient le jour car même si le « panier » semblait *ex ante* être favorable à tout le monde, certains peuvent en profiter plus que d'autres. L'hétérogénéité des gains peut s'avérer être déclencheur de revendications sociales de la part de groupes qui ont le sentiment que le gouvernement aurait dû bâtir un « panier » de réformes qui leur soit plus favorable. De façon symétrique, les gains obtenus grâce aux réformes peuvent entraîner une hausse de la compétition entre les groupes : ces derniers (qui disposent désormais de ressources supplémentaires) vont accentuer leur pression sur le gouvernement pour extraire une rente plus élevée. Une réforme qui avait au départ un impact positif peut donc se révéler à terme mauvaise pour une large part de la population. Nous assistons alors à un rejet des réformes comme le montrent Jain et Mukand (2005).

Il semble donc que même la considération d'un cas *a priori* simple et très favorable comme celui des réformes ou des « paniers » de réformes qui font l'unanimité au sein des agents (car ne provoquant pas de perdants) n'est pas si triviale. Il est nécessaire de tenir compte de facteurs dynamiques pour comprendre que les positions de chaque agent peuvent évoluer. Ces changements provoquent des conflits, et cela même dans les cas où presque tous les agents sont gagnants.

Les réformes soutenues par l'ensemble des acteurs s'appuient sur un même constat au sujet des difficultés que rencontre le pays. A l'opposée de cette situation nous trouvons des réformes qui peuvent voir le jour dans des cas où personne ne s'accorde sur le constat qu'il convient de faire quant à la situation et sur les réponses à apporter à des problèmes qui peut-être n'existent pas. Ceci nous amène à considérer le cas des réformes que nous nommerons prophylactiques.

[18] C'est-à-dire avant la mise en place de la réforme.

Les réformes prophylactiques

Cet autre type de réforme s'appuie sur une idée différente liée à l'idée d'anticipation. Les réformes prophylactiques ne sont pas dictées par des conditions extrêmes qui forceraient à agir dans l'urgence. Elles ne sont donc pas reliées aux phénomènes de crises politico-économiques. Elles s'appuient plutôt sur la phrase de Tancrède citée dans notre introduction : « *si nous voulons que tout continue, il faut que tout change* ». La prophylaxie a en effet pour objet d'empêcher la réalisation de menaces, cela correspond à un investissement en temps et en ressources pour parer à un évènement qui est de l'ordre de l'hypothétique, qui n'a pas encore eu lieu.

Cette famille de réformes est difficile à initier car elle nécessite un courage politique évident : il s'agit pour le décideur d'envisager des problèmes qui ne sont pas présents sur son agenda. Agir en prévision risque de provoquer des reproches de la part de ceux qui pensent que c'est du gaspillage de s'occuper de phénomènes qui n'ont pas encore fait sentir leurs effets et qui peut-être ne se produiront jamais. De plus, certains critiqueront les choix faits en prétendant que ce ne sont pas les bons ou en affirmant que les réformes entreprises sont insuffisantes. *A priori*, ces réformes préventives s'exposent à des critiques venues de tous les horizons.

Les réformes prophylactiques sont étroitement liées aux notions de temps et d'incertitude. Un exemple qui peut illustrer notre propos est celui des réformes portant sur l'environnement. Une problématique qui, le plus souvent, s'inscrit dans le long terme : les conséquences des activités humaines sur la Terre et sur le climat sont difficiles à mesurer et doivent se comprendre sur des échelles de temps extrêmement longues[19]. Cette dimension temporelle amène à une situation où (presque) tous les arguments peuvent tenir. Certains vont affirmer que l'échelle de temps choisie est trop courte et n'est donc pas significative pour pouvoir tirer des conclusions certaines des observations faites, d'autres vont soutenir l'idée que les réformes entreprises par les Etats sont insuffisantes et qu'elles représentent que des expédients valables à court terme.

[19] Nous pouvons noter à propos des conséquences économiques du réchauffement climatique la controverse opposant Nicholas Stern et William Nordhaus ; Nordhaus (2006) écrit que les effets économiques du réchauffement climatique seront bien plus limités que ce que Stern affirme car il n'utilise pas le même taux d'actualisation.

Une deuxième forme de prophylaxie est visible dans le cas de phénomènes déterministes tels que l'évolution de la pyramide des âges et ses conséquences socio-économiques (question des soins aux personnes âgées dépendantes, par exemple).

Plus les effets sont lointains dans le temps, moins les décideurs sont enclins à agir car ils peuvent penser que ce temps peut autoriser des modifications (d'ordre technologique, économique, etc.) qui feront que le problème existant n'en sera plus un le jour où il devait faire sentir ses effets. Le choix de lancer la réforme dépend donc en partie de la personnalité des dirigeants (sont-ils optimistes ou pessimistes ?), de leurs idéologies et des probabilités subjectives qu'ils accordent à l'occurrence de l'évènement. Un autre point qu'ils prennent en compte est l'impact immédiat, politique et économique, de la réforme prophylactique.

Plus le laps de temps se raccourcit, moins l'optimisme est de mise. Cette modification va également toucher les agents qui peuvent comprendre la nécessité de la réforme prophylactique. Toutefois, cela ne signifie pas que la réalisation de l'événement est certaine simplement, il y a une probabilité d'occurrence jugée suffisante par les individus pour que ces derniers acceptent de consacrer des ressources à la résolution du problème. La question fondamentale est alors de déterminer le niveau suffisant de ressources.

Cependant, ce raisonnement doit s'accompagner d'une réflexion sur les pertes potentielles engendrées par l'absence de réformes. Si ces dernières sont infinies, les agents refuseront probablement de prendre le moindre risque. Dès lors, un décideur politique peut faire le choix de la réforme prophylactique et se voir soutenu par l'opinion publique s'il a réussi à clairement montrer les enjeux (les gains et les pertes) associés à la réforme.

Dans le cas des problèmes écologiques, une élévation du niveau des océans n'aura pas le même impact pour la Suisse et pour les Maldives : l'importance accordée à cette question est différente selon les pays.

Les réformes qui ne suscitent pas d'opposition et les réformes prophylactiques pouvaient être vues *a priori* comme antinomiques. En effet, les unes ne provoquent aucune résistance par définition, et les autres sont très délicates à mettre en place (car elles répondent à des problèmes qui n'existent pas dans l'immédiat et qui peut-être n'existeront jamais). Toutefois, nous avons montré qu'il est simpliste de s'arrêter à cette dichotomie et que ces deux types de réformes comportent de nombreux points communs, en particulier dans leur relation au temps.

Cette taxinomie nous a permis de présenter la formidable variété d'éléments recouverts par le concept de réforme. Ceci ne doit pas nous empêcher de rechercher et de

comprendre le fonctionnement du processus d'acceptation ou de rejet des réformes au sein d'une société.

Dans l'objectif d'expliciter et de comprendre les déterminants du soutien au processus de réformes, nous étudierons dans une première partie les liens existants entre la crise économique et la réforme. Le chapitre I sera consacré à une revue théorique, empirique et critique de la littérature à propos de l'hypothèse de crise, de ses faiblesses ainsi que des éléments qui peuvent y être associés. Dans le chapitre II, nous proposons un modèle théorique qui a pour objectif de montrer en quoi l'hypothèse de crise peut être un concept fonctionnel et utile pour comprendre pourquoi des réformes peuvent être acceptées ou refusées en présence d'agents qui s'intéressent au bien-être social. La deuxième partie de notre travail portera sur l'importance du rôle des institutions dans le processus d'acceptation ou de rejet des réformes. Le chapitre III est consacré à la distinction entre les institutions formelles et informelles et à leur influence respective sur les réformes. Nous présentons un ensemble de travaux dédiés à ces institutions en relation avec les réformes. Ceci nous amène à présenter, dans le chapitre IV, un modèle qui s'inscrit dans un cadre où cohabitent des institutions formelles et informelles. L'étude de cas sur la réforme de la baisse du temps de travail aux Pays-bas depuis 1982 illustre notre démarche. Enfin, la troisième partie est consacrée aux déterminants individuels du soutien aux processus de réformes. Le chapitre V propose de considérer d'une manière critique les différents travaux empiriques qui ont pour objet de déterminer les raisons du soutien individuel aux processus de réformes favorables au marché dans les années quatre-vingt-dix à travers le monde. Nos travaux débouchent sur la proposition d'un portrait-robot de l'individu type qui soutient les réformes ainsi que de celui qui s'y oppose. Nous présentons ensuite, dans le chapitre VI, une étude portant sur le soutien individuel dans les Pays d'Europe Centrale et Orientale entre 1991 et 1996, à l'aide des données fournies par l'Eurobaromètre. L'objectif consiste, d'une part, à observer si nous obtenons les mêmes conclusions que les études précédentes et, d'autre part, à insister sur les différences de comportements des personnes en fonction de leur situation professionnelle. Enfin, nous concluons par une synthèse de nos différents résultats et nous proposons quelques pistes pour de possibles approfondissements ultérieurs possibles.

Première Partie

La crise, facteur de réformes ?

Le plan Balcerowicz inaugura en 1990 le début de réformes économiques en Pologne. Ce pays sortait d'un demi-siècle d'économie planifiée et allait faire son entrée au sein des économies de marché. La question à laquelle les hommes politiques et les économistes devaient répondre était : comment faire rentrer au mieux la Pologne dans l'économie de marché ? Ce questionnement mène tout naturellement au débat entre le gradualisme et la thérapie de choc. Bien que cette question soit importante, elle n'est pas au cœur de nos préoccupations dans ce chapitre[20]. Nous nous intéressons ici plus particulièrement à déterminer une typologie des réformes qui va nous servir à mieux appréhender les comportements et les interactions entre les agents face aux réformes. Dans le cas polonais, les réformes se caractérisaient par leur vitesse : il ne devait pas y avoir de pause dans le processus de leur mise en place. Ce type de processus de réformes fut nommé « thérapie de choc ». Remarquons que nous sommes en présence d'un vocabulaire médical dont l'utilisation amène à penser que nous sommes en face de phénomènes pathologiques : le plan Balcerowicz était pensé comme étant une solution pouvant sortir la Pologne du marasme économique.

A partir de ce simple constat, les réformes économiques peuvent apparaître comme un remède à des problèmes qui se manifestent lors de crises économiques. Les crises économiques seraient les symptômes de problèmes touchant les structures économiques, politiques et même sociologiques d'un pays. Ainsi, ces symptômes peuvent émerger alors que le mal est présent dans le corps social depuis de nombreuses années. En partant de cette simple analogie entre crise économique et médecine, nous arrivons à l'idée que les processus de réformes ne sont pas seulement une réponse aux crises conjoncturelles mais aussi et surtout à des maux plus structurelles. Or, tant que ces maux ne se sont pas manifestés à travers des crises inflationnistes par exemple, les individus n'en n'ont pas vraiment conscience et par conséquent ils ne comprennent pas l'intérêt de changer quoi que ce soit ou, dit autrement, de réformer. A partir de ce raisonnement est née l'idée que la crise était un facteur favorable à la mise en place des réformes puisqu'elle révélait aux agents l'existence de problèmes. Tout ceci a mené à l'émergence de l'hypothèse de crise comme pilier fondamental de la compréhension des réformes. C'est pourquoi il apparaît nécessaire d'étudier la relation entre les crises et les réformes pour pouvoir appréhender le processus qui amène à l'acceptation des réformes.

Cette première partie est donc consacrée aux liaisons entre les crises politico-économiques et les réformes. Nous pourrions qualifier cette relation de « liaison dangereuse »

[20] Pour une discussion complète et synthétique sur le débat entre thérapie de choc et gradualisme voir Roland (2000). Nous aborderons dans la troisième partie le rôle de la stratégie employée sur le niveau de soutien des agents aux processus de réformes.

tant elle semble provoquer des situations favorisant tantôt la réforme tantôt le *statu quo*. Mais ces connections sont bien trop vastes pour pouvoir être abordées de prime à bord, elles nécessitent de tenir compte de facteurs différents qui vont permettre de caractériser les divers types de crises. Ces dernières peuvent être de natures variées : une crise monétaire n'est pas la même chose qu'une crise sur le marché du travail et dans le même temps il peut exister des liens très étroits entre les deux. Cela nous amène alors à considérer de nombreux éléments pouvant se combiner avec la crise, comme par exemple le problème du leader et la question des élites. Cependant, la logique de l'hypothèse de crise soulève aussi des critiques qu'il est important de présenter et de discuter car elles remettent en cause non pas l'aspect fondamental de l'hypothèse de crise mais tout simplement son intérêt en tant qu'outil d'analyse et de compréhension de la réforme. En un mot, cette liaison _« la crise provoque la réforme »_ ne serait au fond qu'une tautologie. Dès lors, il s'est engagé un vigoureux débat qui s'est tenu autant sur le plan théorique qu'empirique. Au cours de ces dernières années, nous avons vu émerger de plus en plus de contributions empiriques cherchant à savoir si les crises politico-économiques ont un réel effet sur les processus d'acceptation des réformes. Ces recherches se sont appuyées sur des méthodologies variées qui ont fourni des résultats parfois convergents parfois divergents.

Dans l'objectif de mieux appréhender les notions de fonctionnalité de l'hypothèse de crise ainsi que sur le contenu de cette dernière nous développons dans notre chapitre II une contribution théorique. La crise économique est présentée comme un élément exogène modifiant les attentes des agents à propos de l'impact d'une réforme. Toutefois, nous introduisons des individus fondant leur choix non seulement sur leur intérêt personnel mais aussi sur l'impact (réel ou supposé) des réformes sur les autres agents. Nos résultats tendent à prouver que l'hypothèse de crise est un concept fonctionnel mais il est nécessaire de comprendre celui-ci en prenant en compte des dimensions telles que son intensité ou la temporalité dans laquelle on se place.

Chapitre I

La complexe relation entre la crise et la réforme

La mise en place d'une réforme nécessite au préalable la rencontre de l'offre de réforme des gouvernants, et de la demande des agents.

L'offre peut être motivée par des idées partisanes : les décideurs ont des convictions et ils veulent absolument mettre en place des réformes en accord avec leurs idéaux. Mais les réformes peuvent aussi avoir comme but de faciliter la réélection des décideurs politiques. Si ces derniers pensent que les réformes vont augmenter les intentions de vote en leur faveur ils seront incités à les entreprendre. Parfois aussi, les gouvernants peuvent être contraints de mettre en place des plans de réformes : cela concerne souvent les pays en voie de développement soumis aux pressions internationales et à celles de leurs bailleurs de fond[21].

Face à cette offre protéiforme, nous trouvons une demande de réforme de la part des agents. Les agents dont nous parlons peuvent être tout autant des ménages que des entreprises ou des groupes de pression divers. Cette demande évolue en fonction de la variation de bien-être des agents. La mise en place de réformes nécessite la rencontre de l'offre de réforme et de la demande de réforme. S'il n'y a pas conjonction de ces deux éléments, il est impossible que

[21] Par exemple, les plans d'ajustement structurel (PAS) de première génération du Fond Monétaire International ont souvent été accusés de ne laisser que des marges de manœuvre étroites aux gouvernements.
Tout ceci est lié au principe de conditionnalité qui a pour objectif de contrôler la bonne utilisation des prêts octroyés aux pays en difficulté. Il s'est avéré que les prêts accordés sans conditions étaient souvent utilisés à de toutes autres fins que celles prévues initialement. Les plans d'ajustement structurel furent très à la mode durant les années quatre-vingt-dix, en particulier en Amérique latine. Deux exemples connus étant ceux de l'Argentine sous la présidence de Carlos Menem (1989-1994 pour le premier mandat et 1994-1999 pour le second) et celui du Pérou avec la présidence d'Alberto Fujimori (1990-2001).

des réformes naissent et cela aussi bien, pour une simple réforme sectorielle que pour un ensemble de réformes tel que les Plans d'Ajustement Structurel[22] (PAS).

Le comportement des agents qui va déterminer la demande de réforme est donc lié à leur niveau de bien-être. C'est l'évolution de celui-ci qui va provoquer des modifications dans les désirs des agents à propos des politiques proposées. Ces changements peuvent alors faire en sorte que la demande de réforme rencontre l'offre de réforme. Ce raisonnement amène à s'intéresser aux éléments qui vont faire évoluer le niveau de bien-être des agents. La crise économique apparaît dans ce cadre comme un phénomène pouvant faire évoluer l'offre et la demande de réforme car elle peut jouer autant sur le bien-être des offreurs que des demandeurs.

Toutefois, le processus se révèle être plus complexe puisqu'il nécessite d'être précisé et discuté tant du point de vue théorique qu'empirique. Nous proposons dans ce premier chapitre d'exposer les différentes liaisons entre la crise et la réforme ainsi que leurs implications.

1. Définition de l'hypothèse de crise

Qu'est-ce qui détermine l'évolution de l'offre et de la demande de réforme ?

Une situation où les agents pensent que tout va bien et qu'il n'est pas nécessaire de changer quoi que ce soit entraîne une demande de réforme nulle. Les agents ne voient pas l'intérêt de changer le fonctionnement du système politico-économique de leur pays. Leur besoin de réforme naît avec la perception de la diminution de leur bien-être. Il est nécessaire que les agents pensent que les choses vont mal (ou de moins en moins bien ou plus mal qu'ailleurs) pour qu'ils demandent une réaction de la part de leur gouvernement. S'ils n'ont pas le sentiment que leur situation se dégrade (dans l'absolu ou en relatif), il n'y aura pas de modification de leur demande de réforme. Weyland (2002) démontre, à partir de la théorie prospective[23], que les agents ne réagiront que dans le cas où ils ont le sentiment d'être dans le

[22] Dans les années quatre-vingt-dix la mise en place des PAS s'appuyaient en grande partie sur les recommandations du « Consensus de Washington » (Annexe I.1)

[23] La théorie prospective développée par Kahneman et Tversky (1979) fait le postulat que les agents manifestent de l'aversion au risque lorsque les gains sont sûrs, et qu'ils sont incités à prendre des risques quand les gains sont incertains et qu'ils sont dans le domaine des pertes.

domaine des pertes. Ce n'est que sous cette condition qu'ils seront prêts à accepter des réformes même si elles sont risquées. De même, les décideurs proposeront des politiques audacieuses s'ils se rendent compte que la population associe leur image à la mauvaise situation et ce même si la mauvaise situation est l'œuvre d'éléments exogènes largement incontrôlables comme par exemple les effets des crises financières internationales. Nous assistons ainsi à des modifications de l'offre et de la demande de réforme. Ces dernières peuvent se rencontrer et la réforme peut alors prendre place.

L'idée que les agents ont le sentiment d'une dégradation de leur situation ramène à un concept classique de la nouvelle économie politique de la réforme : **l'Hypothèse de crise**. L'idée sous-jacente est que les agents ne vont exiger des changements que lorsque leur situation se dégrade. Dès lors, la réforme peut prendre place quand la crise économique nuit au bien-être des individus. La crise économique peut, par exemple, se manifester à travers un phénomène d'hyperinflation, une diminution sensible du Produit Intérieur Brut (PIB), un effet boule de neige de la dette de l'Etat et des déficits publics, ou encore une panique bancaire.

1.1. L'aspect intuitif de l'hypothèse de crise

L'hypothèse de crise est devenue centrale dans l'analyse des réformes ; (Tommasi et Velasco, 1995), p.13 : « *(L'idée) que les crises économiques semblent faciliter les réformes économiques fait partie de la sagesse conventionnelle à propos de la réforme* »[24]. Nous avons alors assisté à l'émergence d'une littérature dont la principale hypothèse est que la crise peut être bénéfique dans la mesure où elle peut permettre la mise en place des réformes qui amélioreront la situation des agents.

1.1.1. Le modèle de guerre d'usure

Drazen et Grilli (1993) présentent un modèle où la crise économique est perçue positivement car elle permet de réduire le laps de temps nécessaire à l'acceptation des réformes par les agents. Leur argumentation s'appuie sur le modèle d'Alesina et Drazen

[24] « *Economic crises seem either to facilitate or outright cause economic reform is part of the conventional wisdom on reform.* ».

(1991) à propos de la guerre d'usure. Ce modèle soutient que l'on peut expliquer l'aggravation d'un déficit public par le comportement de groupes d'intérêt qui s'affrontent pour rembourser la plus petite partie possible dudit déficit[25].

Alesina et Drazen (1991) montrent que plus la distribution des coûts de la réforme est inégale et plus la société est polarisée, plus long sera le temps nécessaire l'adoption de la réforme. En effet, il existe un conflit parmi les groupes hétérogènes pour savoir comment la charge de la stabilisation devra être partagée : ce conflit mène à un délai d'attente avant la mise en place de la réforme. Un des groupes cède mais seulement lorsqu'il réalise que le coût de l'attente excède celui de la réforme. L'information peut être distribuée asymétriquement (chaque groupe ne connaît avec certitude que ses propres coûts) et les coûts de la stabilisation doivent alors être distribués inégalement. Le modèle suggère que les pays avec une forte fragmentation sociale et politique voient les réformes acceptées plus tardivement car des petits groupes peuvent utiliser leur veto pour bloquer la réforme. Le modèle d'Alesina et Drazen (1991) se révèle donc être un instrument fondamental dans la compréhension des phénomènes de blocage, et c'est pourquoi nous allons le présenter plus en détail dans la section suivante.

Le modèle d'Alesina et Drazen (1991)

La question soulevée par les auteurs est de savoir pourquoi des pays mettent en place et conservent des politiques qu'ils savent insoutenables de façon certaine dans le temps. Ces politiques ont comme effet de provoquer des déficits qu'il faudra rembourser un jour. Pourquoi existe-t-il un délai entre le moment où les agents sont sûrs que la politique est insoutenable et le moment de la réforme ?

Les auteurs vont rechercher les causes de ce phénomène dans les déterminants politico-économiques des retards en matière d'adoption des programmes d'ajustement fiscal. Pour cela ils vont déterminer le temps d'attente en utilisant un modèle de *délai rationnel* et en le reliant à plusieurs variables politico-économiques.

Ils font l'hypothèse que la décision publique peut être analysée comme l'issue d'un conflit entre groupes d'intérêts. Il est nécessaire que la population soit hétérogène pour expliquer les délais. Pour simplifier, Alesina et Drazen se limitent à un conflit entre deux groupes. La prise de décision collective (la stabilisation) résulte de la concession de l'un

[25] Nous sommes donc dans une situation où les groupes sont en concurrence non pas pour capter une rente comme chez Krueger (1974) mais pour éviter de supporter la plus grande partie des coûts.

d'entre eux. Ainsi, le processus menant à la stabilisation est une guerre d'usure (*war attrition*) qui va sévir entre différents groupes. La stabilisation est obtenue quand il y a résolution du conflit distributionnel résultant de l'absence d'accord sur la répartition des coûts de la stabilisation : chaque groupe essaye de faire porter sur l'autre la charge la plus élevée.

Pour résumer, les hypothèses sous-jacentes du modèle sont:

1/ Il y a accord sur la nécessité d'un changement fiscal mais il y a impasse politique sur le partage des coûts. La question de la redistribution est centrale.

2/ L'arrivée de la stabilisation fiscale coïncide avec la consolidation politique : le fardeau tombe sur les groupes les plus faibles.

3/ Les délais de la stabilisation peuvent être expliqués par un modèle d'agents rationnels et hétérogènes.

Explicitement, il est supposé à tout instant *t* que la perte d'utilité $K_i(t)$ du groupe i est proportionnelle au niveau $\tau(t)$ des impôts, le facteur de proportionnalité étant noté θ d'où: $K_i(t)=\theta_i\tau(t)$ où θ_i est la valeur de θ pour le groupe i. Chaque groupe connaît sa valeur θ_i mais ne connaît pour les autres groupes que la fonction de distribution $F(\theta)$ du paramètre θ. Les auteurs supposent que $F(\theta)$ est le même pour tous les groupes. Cette fonction de distribution $F(\theta)$ permet de déterminer $T(\theta)$, qui est le temps de concession optimale[26] associé à la valeur θ, par l'intermédiaire d'une équation différentielle et du fait que $T(\bar{\theta})=0$ où $\bar{\theta}$ est la valeur maximale possible pour θ. Les auteurs supposent ensuite pour simplifier qu'il y a deux groupes d'intérêt.

Alors le temps T^{SE} de stabilisation est celui où l'un des deux groupes cède le premier, d'où $T^{SE}=\min(T_1,T_2)$ où T_i est le temps de concession pour le groupe i (i peut prendre les valeurs 1ou 2).

Un observateur extérieur, comme une institution internationale, ne connaît que la distribution $F(\theta)$, sous cette hypothèse il peut déterminer l'espérance de T^{SE} qui est alors :

$$T^{SE}=2\int_{\underline{\theta}}^{\bar{\theta}} T(x)F(x)f(x)dx \text{ [27]}.$$

Cette expression de T^{SE} permet de démontrer les différentes propositions énoncées par les auteurs. Par exemple, la proposition numéro 3 nous enseigne que (p.1181) : *« Une*

[26] $T(\theta)$ est déterminé par l'égalité entre le coût d'attente et le coût de la réforme.

[27] Où f est la densité associée à la fonction de distribution *F*

augmentation dans les coûts associés avec le fait de vivre dans une économie instable, pour une distribution inchangée de θ, avancera la date attendue de la stabilisation »[28].

La conséquence de la proposition 3 est que la crise économique a pour effet de réduire le délai avant la stabilisation. Plus précisément, plus la crise est grave et plus rapide sera la stabilisation comme l'affirment Alesina et Drazen (1991) p.1181 : « *Ce résultat est consistant avec l'idée qu'il est plus facile de stabiliser les hyperinflations que des inflations « seulement » élevées* »[29]. Ainsi, le modèle fait apparaître une relation entre l'amplitude de la crise économique et le temps nécessaire pour que les réformes soient acceptées.

En conclusion, le modèle d'Alesina et Drazen (1991) a donné naissance à toute une littérature qui s'est concentrée plus précisément sur l'influence de la crise économique quant au délai d'acceptation et de mise en place des réformes.

1.1.2. Les extensions du modèle de guerre d'usure

Le modèle d'Alesina et Drazen a donné naissance à de nombreuses variantes. Un apport intéressant est celui de Drazen et Grilli (1993) qui proposent tout simplement de réduire le temps d'attente avant la stabilisation en favorisant l'émergence de la crise, ce qui provoquera une augmentation du coût d'attente des groupes. Provoquer une crise peut accélérer la mise en place des réformes en faisant évoluer plus rapidement la courbe de demande de réforme.

Casella et Eichengreen (1996) montrent que l'aide internationale peut faire empirer une situation car en réduisant la gravité de la crise et en permettant aux groupes de faire durer le conflit plus longtemps elle favorise le *statu quo*. Les auteurs montrent que l'aide étrangère peut avoir des effets positifs mais aussi des effets pervers ; l'impact dépend du moment du transfert. Si les transferts ont lieu suffisamment tôt, ils mènent à une stabilisation précoce. Une aide trop tardive encourage le recul des réformes.

Hsieh (2000), qui endogénéise les coûts de la réforme à travers la mise en place d'un processus de marchandage entre les groupes, montre que l'aide extérieure va avoir un impact négatif en retardant la mise en place des réformes (p.1670) : «*Ainsi, l'effet net de l'aide étrangère utilisée pour réduire la charge liée à l'inflation est de diminuer la probabilité*

[28] *«An increase in the costs associated with living in an unstable economy, for an unchanged distribution of θ, will move the expected date of a stabilization forward. »*

[29] «*This result is consistent with the idea that it is easier to stabilize hyperinflations than inflations that are `only´ high.* ».

d'accord »[30]. L'idée sous-jacente de Casella et Eichengreen (1996) est que la crise peut mettre fin au *statu quo* plus rapidement en augmentant les coûts d'attente des groupes.

Tous ces travaux ne font que confirmer les résultats obtenus par Lafay et Lecaillon (1993). Ces derniers montrent qu'il est possible que l'aide extérieure n'aide pas à la mise en place de réformes mais favorise le *statu quo* à travers un phénomène de captation des rentes de la part de groupes sociaux (p.118) : « *Si le gouvernement emprunteur a une trop grande marge d'appréciation, les fonds qu'il obtiendra à ce titre auront toutes les chances d'être employés à la défense des rentes les moins justifiées économiquement* ». En effet, rien ne change le délai d'attente si le groupe dont les coûts d'attente sont les plus faibles avant la crise voit augmenter ses coûts sans pour autant dépasser ceux du groupe adverse. Ce dernier a encore les coûts les plus élevés et cédera toujours le premier.

Pour que la crise ait un impact positif, il est nécessaire que la crise économique rende l'attente plus coûteuse pour le groupe le plus faible (c'est-à-dire le groupe qui a les coûts d'attente les plus élevés) ou que le groupe en position de force avant la crise devienne le plus faible après la crise et cède avant son adversaire. La dernière possibilité est une augmentation des coûts dans les mêmes proportions pour les deux groupes ; ainsi le groupe le plus faible cédera plus tôt et nous retrouvons alors le premier cas.

Il est possible de rendre plus complexe l'analyse en supposant que chaque groupe n'a pas le même degré d'exposition à la crise. Par exemple, l'émergence d'une crise inflationniste va toucher de manière différente les groupes sociaux et faire que certains vont subir des coûts plus élevés que d'autres. Ce raffinement nous offre quelques résultats intéressants sur l'impact de la crise comme le montrent Martinelli et Escorza (2006), par exemple (p.2) : « *Si le coût attendu de l'inflation augmente pour le groupe le plus exposé, alors la probabilité d'une réforme immédiate augmente et le délai inconditionnel de stabilisation attendu est réduit* »[31].

Les travaux d'Alesina et Drazen (1991) ont donc donné naissance à un nombre important de recherches dans l'objectif de rendre plus opérationnel le concept de guerre d'usure. Toutefois, dans leurs travaux l'Etat est simplement un lieu d'affrontement or il ne faut pas négliger son rôle dans le processus de réforme car il peut proposer une offre de réforme.

---

[30] «*Therefore, the net effect of foreign aid used to lower the burden of inflationary taxation is to decrease the probability of a settlement.* ».

[31] *« If the expected cost of inflation increases for the more exposed group, then the probability of immediate reform increases and the unconditional expected delay of stabilization is reduced ».*

1.2. Les aspects politiques de l'offre et de la demande de réformes

Les aspects politiques de l'offre et de la demande de réformes touchent certes avant tout les groupes organisés possédant une influence importante auprès de l'Etat, mais il ne faut pas oublier que la réforme est aussi l'affaire de l'ensemble des citoyens. Ceci implique des problématiques de communication et de perception de la part des agents.

En effet, il est nécessaire que les agents demandeurs de réforme puissent percevoir l'offre qui leur est faite. Si les propositions du gouvernement sont obscures, il est possible que les agents ne reconnaissent pas celles qui répondent à leur demande. En outre, il faut aussi qu'il existe des solutions à la crise : cette dernière perdurera tant que les coûts de la réforme (qui peuvent être autant de nature politique qu'économique) seront supérieurs à ceux de la crise. Le sentiment de la nécessité du changement perçu par la population peut ne pas être suffisant pour provoquer une réforme.

De plus, une crise économique qui perdure a souvent comme effet de se transformer en crise politique. Les agents tiennent pour responsable de l'échec économique les gouvernants qui se voient alors contraints de démissionner. Ces situations peuvent mettre en péril de fragiles démocraties. Breton et Breton (1969) montrent que le fait d'avoir trouvé un ou plusieurs responsables à la crise ne résout pas pour autant les problèmes. Il se peut que les dirigeants n'aient pas de solutions aux problèmes posés. Dès lors ces situations peuvent dégénérer, passant de la crise économique à une forme de crise bien plus grave : la crise politico-économique, qui risque de mettre à mal la stabilité politique et sociale du pays. L'absence de solution de la part des responsables va renforcer l'idée chez les agents qu'il faut tout changer et se débarrasser des gouvernants et de tous les groupes traditionnellement au pouvoir.

La crise joue à deux niveaux : celui de la demande de réforme des agents mais aussi celui de l'offre de réforme des hommes politiques. Il peut apparaître deux effets contraires.

Le premier est un frein à la réforme. En effet, généralement la crise économique mène les gouvernants à être soumis à de fortes pressions contradictoires de la part des divers acteurs et groupes de pression. Ces derniers veulent conserver leurs privilèges ou du moins ne veulent pas supporter toute la charge des réformes, ce qui va provoquer des blocages.

Le deuxième effet tient au fait que les hommes politiques sont enclins à proposer des plans d'ajustement plus audacieux, car la crise économique diminue les coûts politiques de

l'ajustement. La crise économique peut avoir pour effet de diminuer les pressions que subit le gouvernement car un grand nombre de groupes va souffrir de la crise et, de plus, les agents vont davantage accepter de faire des sacrifices pour l'intérêt général, comme le signale Williamson (1994), p.19 : « *Une crise suffisamment aigue peut aussi créer un consensus comme quoi l'ordre ancien a échoué et qu'il est nécessaire de le remplacer. Amenant les individus et les groupes à accepter que leurs intérêts particuliers doivent être sacrifiés (en même temps que ceux des autres groupes) au nom de l'intérêt général* »[32].

Cette remarque présente l'idée qu'en cas de crise grave les agents ont tendance à valoriser le bien-être collectif par rapport au bien-être individuel. Toutefois, cette hypothèse[33] ne peut se limiter à Williamson (1994), elle était largement admise antérieurement comme le signalent Tommasi et Velasco (1995) ou encore Drazen (2000).

Nous retrouvons cette situation aux Pays-Bas en 1982 où les personnes possédant un travail subissaient une pression sociale forte pour le partager avec les chômeurs car l'emploi était devenu rare (Visser et Hemerijck, 1997) ; ce phénomène a contribué en 1982 à la mise en place des accords de Wassenar sur la diminution du temps de travail. Les agents seraient donc plus altruistes en période de crise (Corrales, 1998). Toutefois cet auteur note aussi l'existence de limites quant à cet altruisme. Ainsi, les alliances dans la lutte contre l'inflation prennent fin dès que la situation s'est légèrement améliorée, provoquant la mise en place d'une alternance de politiques de luttes contre l'inflation suivies d'une nouvelle hausse de l'inflation due au comportement des acteurs. Mondino, Sturzenegger et Tommasi (1996) arrivent à la même conclusion en montrant que cette alternance provient d'une absence de coopération entre les agents.

Pour résumer, la crise amènerait les agents à adopter un comportement vertueux qui permettrait de mettre en place des réformes anti-crise.

En partant du postulat que la crise a pour effet de diminuer le bien-être des agents, nous pouvons en déduire que devant cette diminution de leur utilité les individus vont chercher à restaurer celle-ci. Dès lors, émerge une autre question : quelles sont les options qui s'offrent aux agents pour restaurer leur bien-être ?

---

[32] «*A sufficiently acute crisis may also create a consensus that the old order has failed and needs to be replaced, leading individuals and groups to accept that their special interest need to be sacrificed (along with those of other special interest groups) on the altar of the general good*».

[33] Cette hypothèse sera utilisée dans le chapitre II sous l'appellation « hypothèse de Williamson ».

La première est celle présentée ci-dessus à travers les travaux de Williamson (1994) et Drazen (2000) entre autres. Il y aurait alors une prise de conscience de la part des agents (individus et entreprises par exemple) qu'il est nécessaire de faire des sacrifices pour restaurer leur bien-être. La crise va amener les agents à adopter des comportements vertueux, c'est-à-dire ceux qui sont favorables à l'ensemble de la société et qui vont donc faciliter les réformes. Cette nouvelle posture des agents s'explique par une augmentation de la pression sociale exercée par les autres membres de la société qui exigent de ceux ayant des positions privilégiées des sacrifices (Visser et Hemerjick, 1997).

En outre, un argument souvent avancé est l'idée que si la réforme est crédible les agents la soutiendront (Costa Tavares, 2006). Raisonner en partant du principe que la réforme est crédible élude toutes les difficultés et force les agents à adopter un seul comportement : le soutien. Mais il est clair que certains agents auront plus tendance à croire qu'une réforme est soutenable que d'autres. En partant de cette différence, nous observons que les agents pourront avoir des comportements différents. Parmi ceux-ci, certains ne favoriseront pas la mise en place des réformes. Dans ce cas, faire appel à la notion de crédibilité ne résout qu'en apparence le choix de soutenir ou de s'opposer aux réformes. Faire qu'une réforme soit crédible est un processus complexe qui s'appuie à la fois sur le comportement du gouvernement mais aussi sur la façon dont les agents vont interpréter les signaux émis par ce dernier. Il ne suffit pas de promettre, il faut surtout prendre des engagements jugés crédibles par les agents[34] et donc envoyer les bons signaux. Ce n'est qu'à cette condition que les agents soutiendront le processus de réforme. La crise n'est pas en soit un signal qui prouve qu'un gouvernement a envie de réformer. Et surtout, la mise en place de signaux crédibles nécessite une bonne connaissance des préférences des agents qui, dans les faits, se révèle extrêmement délicate à obtenir.

Dire qu'il faut que la réforme soit crédible pour que les agents adoptent un comportement qui favorise sa mise en place tient de la lapalissade. C'est pourquoi nous pensons que les agents ont une deuxième option qui est de rechercher la restauration de leur utilité, non pas en faisant des sacrifices dans l'espoir de gains futurs, mais plutôt en développant des moyens d'augmenter leurs revenus. Parmi ces moyens, il en existe des légaux comme travailler davantage, mais il faut garder à l'esprit que la crise a comme effet de

[34] Rodrik (1989) montre, par exemple, que des réformes de grande ampleur sont un signal plus crédible aux yeux des agents que des réformes de faible ampleur.

réduire les opportunités de trouver un emploi[35]. De plus, face à la crise, un gouvernement peut décider de réduire les traitements des fonctionnaires, même s'il s'agit d'une mesure risquée politiquement comme le souligne Haggard, Lafay et Morrisson (1995). Dès lors, les agents possédant un pouvoir discrétionnaire peuvent décider de l'employer à des fins individuelles dans l'objectif d'améliorer leur utilité. Nous sommes alors face à de la corruption.

1.3. La crise économique comme facteur de corruption

La corruption est un phénomène complexe qui fait intervenir deux types d'acteurs : les corrupteurs et les corrompus. Il faut noter de surcroît que la corruption peut prendre des formes très diverses selon qu'elle agit au niveau individuel[36], ou qu'elle agit à des niveaux politiques en apparence plus élevés comme le financement de partis politiques ou l'obtention de marchés publics.

Notre proposition consiste à affirmer que face à la baisse de leur niveau de bien-être, les agents disposant d'un pouvoir discrétionnaire peuvent rechercher la restauration de leur situation en utilisant la corruption.

Dans une situation économique stable, ces agents n'auraient probablement pas eu recours à de telles pratiques. Mais devant les difficultés économiques provoquées par la crise, ils peuvent ne pas adopter le comportement vertueux décrit par Williamson. Il est possible qu'ils se tournent vers des moyens illégaux pour restaurer leur utilité. Ils peuvent mettre en parallèle les gains espérés dans le cadre de la corruption et ceux espérés par l'adoption d'un comportement vertueux soutenant les réformes. Ces espérances de gains se composent ainsi : le niveau de pertes enregistrées, la probabilité d'être gagnant à la réforme ou bien la probabilité d'être démasqué[37] et puni.

L'utilisation de la corruption par les agents comme moyen d'améliorer leur utilité les emmène à rejeter les réformes. Celles-ci comportent souvent un volet institutionnel tendant à

[35] Les individus ayant perdus leur emploi sur le marché formel peuvent se retourner vers le marché informel. Ils vont alors vendre leur force de travail sur ce marché puisque le marché légal n'offre pas de débouchés.
[36] Un exemple classique est le comportement de certains agents des forces de l'ordre recevant de l'argent ou tout autre type d'avantages pour qu'ils « ferment les yeux » sur des activités illégales.
[37] Cet élément est clairement relié au système institutionnel, à son efficacité et à son organisation (Shleifer et Vishny, 1993). Or il se trouve que dans le contexte d'une crise grave les structures de contrôle sont le plus souvent inopérantes et/ou gangrenées elles aussi par la corruption, ce qui réduit fortement la probabilité de la détection et *a fortiori* de la sanction.

rendre plus efficaces les systèmes de contrôle. De plus, les agents corrompus peuvent se trouver dans une situation leur paraissant confortable : ils défendront alors le *statu quo*. La crise peut au final favoriser le *statu quo*. Des individus qui perdent au départ de la crise vont se transformer en gagnants par une adaptation de leur comportement à leur nouvel environnement.

Cette interprétation n'est pas cynique mais réaliste, du moins pour les pays en développement et en transition.

Le scénario que nous proposons suit les séquences suivantes :

-La crise économique survient, ce qui entraîne une baisse du bien-être des agents.

-Pour restaurer leur utilité, ceux qui possèdent un pouvoir discrétionnaire vont l'utiliser en usant de la corruption. Ils rentreront dans l'illégalité si l'espérance de gain liée à la corruption est supérieure à l'espérance de gain liée au comportement vertueux qui favorise l'émergence des réformes.

Au total, il n'y a pas de comportements tout tracés lorsqu'une crise survient. Les agents réagissent en fonction de la nature de leurs intérêts et de leur perception du monde. Il n' y a *a priori* pas de raisons particulières pour que les agents choisissent plus de soutenir le gouvernement que de rentrer dans une logique de corruption. Nous avons proposé une alternative à « l'hypothèse de Williamson » à propos du comportement des acteurs. Toutefois, nous avons montré l'existence d'éléments influençant les décisions des individus.

Parmi les éléments qui feront de la coopération une stratégie gagnante, il faut noter le rôle particulier de la qualité de l'encadrement politique.

1.4. L'influence du leadership[38]

L'histoire politique fourmille d'exemples où un seul individu ou un petit groupe d'individus ont réussi à modifier considérablement les idées d'une population à propos de réformes. Bien sûr cet effet peut aussi se faire ressentir dans les deux sens. Des réformes ont pu être rejetées non pas à cause de leur contenu mais tout simplement parce que les personnes qui les proposaient étaient extrêmement impopulaires. L'impact de la crise économique sur

[38] La notion de leadership recouvre ici l'idée de qualité de l'encadrement politique.

les décisions des agents peut se trouver modifié soit par le rôle d'un seul homme soit, plus généralement, par celui des élites du pays.

1.4.1. Le rôle du leader

Il est extrêmement souhaitable que le gouvernement ait un leader charismatique doté d'un discours très clair et crédible, comme l'indique Val Koromzay (2004), p.1« *Une réforme significative requiert (…) un leadership qui est capable de traduire cette large insatisfaction en un programme concret qui cristallise les problèmes et indique la direction des solutions*»[39]. Il faut que les individus reconnaissent que l'offre de réforme correspond à leur demande ; si ce n'est pas le cas ils rejetteront les propositions du gouvernement pensant qu'elles ne sont pas adéquates. Carlos Menem a joué ce rôle auprès des Argentins en 1989 lorsque le pays était soumis à une hyperinflation galopante (graphique I.1) qui avait pour effet de fragiliser l'économie du pays et même, la démocratie.

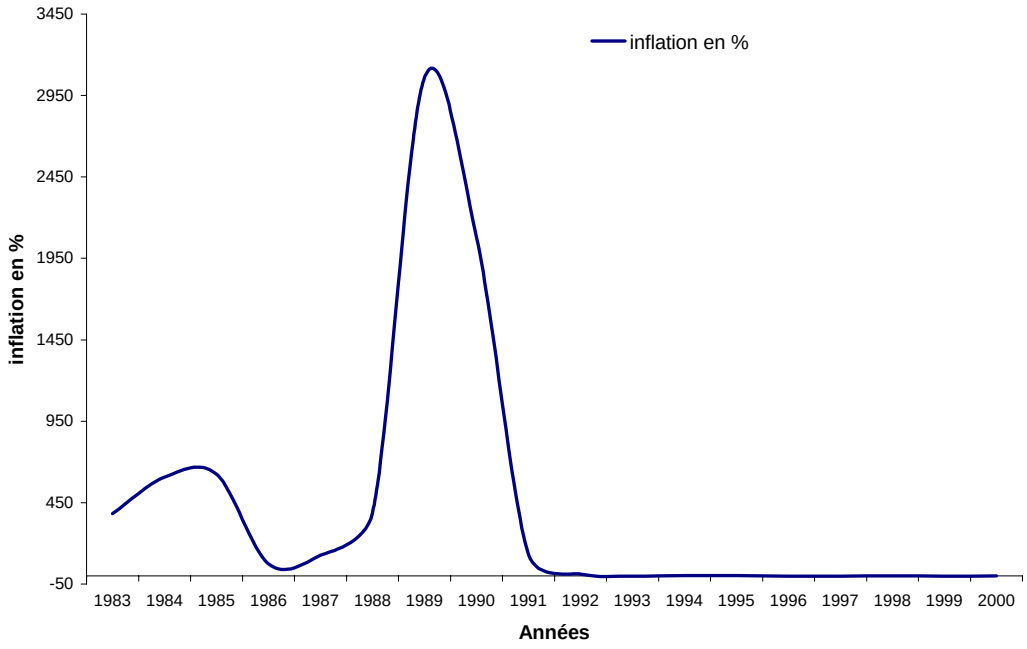


Figure I.1 : Evolution de l'inflation annuelle en Argentine entre 1983 et 2000

[*Source : Banque Mondial*]

[39] *« Significant reform requires (…) a leadership that is able to translate this broad dissatisfaction into a concrete program that crystallizes the issues and points to their solution ».*

Ce graphique présente l'évolution de l'inflation entre l'avènement de la démocratie en 1983 en Argentine et le départ de Carlos Menem en 2000. L'année 1989 fut marquée par une situation hyperinflationniste[40]. Face à cette situation, Carlos Menem nouvellement élu a mis en place un ensemble de réformes anti-inflation. Ils ont réussi à stabiliser l'inflation autour de 0% jusqu'à la fin de la présidence de Menem en 2000.

Un meneur charismatique rassure les foules et leur fait supporter les coûts de la réforme plus facilement (en association avec un technicien reconnu dans le cas du tango argentin (Menem-Cavallo). Quand ce leadership n'existe pas, nous pouvons obtenir des situations où le gouvernement n'a pas le pouvoir de mettre en place des réformes et alors la crise économique ne s'avère pas être un élément suffisant pour réformer.

1.4.1.1. Un exemple d'influence négative : la seconde présidence de Gonzalo Sanchez de Lozada

Le cas bolivien est éclairant : en juillet 2002, Gonzalo Sánchez de Lozada[41] est réélu à la tête du pays après des élections très disputées. La faiblesse de son score le rend assez peu légitime auprès de la population. De plus, son fort accent américain, son importante fortune et le fait que sa présidence de 1993-1997 n'ait probablement pas amélioré la vie de la majorité des Boliviens ne sont pas des atouts pour le rendre populaire.

Pour son deuxième mandat, Gonzalo Sanchez de Lozada ne remporte que 22.5 % des suffrages (voir Annexe I.2). Il est très loin de la majorité absolue, ce qui va nécessiter un second tour. Le système électoral bolivien se caractérise par un second tour indirect où ce sont les parlementaires qui élisent le Président de la République. Ce système favorise les négociations entre partis et la mise en place de coalitions contre-nature. Ces dernières sont peu solides et s'écroulent rapidement faisant sombrer le pays dans l'immobilisme. En 2002, il faudra presque quatre semaines pour voir élire un nouveau président. Ainsi, après de difficiles négociations Sanchez de Lozada obtient quatre vingt quatre voix contre quarante trois à Evo Morales. Le nouveau président est officiellement nommé le trois août 2002. Il faut noter que 33,3% des électeurs ont voté blanc ou n'ont pas voté. En réalité le niveau de soutien dont a bénéficié Sanchez de Lozada s'élève à 14,38% des inscrits. Ce manque de représentativité fut accentué par le fait qu'il a dû céder sept ministères sur dix-huit au parti de son principal allié pour obtenir son soutien, ce qui limite encore plus sa marge de manoeuvre.

[40] L'année 1989 a vu une inflation de 3057% en rythme annualisé et un accroissement de près de 200% au mois de juillet, à la même période Raul Alfonsin laissait la place à Carlos Menem (Rojas, 2002, p.104).
[41] surnommé« Goni».

Cette absence de popularité et le partage du pouvoir va restreindre sa capacité à obtenir le soutien populaire pour réformer, et cela en dépit d'une situation économique très difficile. Dès ses premières tentatives de mise en place de réformes (début 2003), la population se révolte et Sanchez de Lozada se retrouve dans l'obligation de s'exiler à la fin 2003. Son absence de leadership et son incapacité à rassembler ont été des éléments déterminants dans l'échec de son plan de réforme ; Singer et Morrison (2004), p.181: « *Il était clair depuis le début du mandat de Goni que beaucoup de Boliviens se sentaient non représentés par leur gouvernement et désespéraient du manque continu de progrès sociaux et économiques* »[42].

L'existence d'un homme politique ayant un fort leadership est un facteur facilitant la mise en place de réformes. L'ancien Président Argentin Carlos Menem est l'exemple d'un dirigeant ayant déployé un leadership fort durant son premier mandat, lui permettant de mettre en place un grand nombre de réformes. En effet, il a su utiliser la culture politique des Argentins à son avantage en y intégrant un élément nouveau : les réformes libérales (Armony, 2002).

Le leadership du président lui procure alors une autorité lui permettant de soutenir le gouvernement dans les moments difficiles. En effet, souvent les réformes rencontrent une très forte opposition qui peut se traduire par des manifestations, des émeutes, et alors, les décideurs ont besoin de faire bloc autour de leur leader ; Morrisson (1996), p.18 : « *En cas d'épreuve, le poids politique exceptionnel d'un chef d'Etat représente un capital déterminant pour le succès de l'ajustement. (…) l'autorité du chef de l'Etat est un atout très important* ».

En somme, un chef d'Etat avec un leadership fort favorise la mise en place de réformes, en particulier en période de crise où les agents ont besoin d'être rassurés. Toutefois, ceci n'est pas le seul élément facilitant la mise en place de réformes. Les fenêtres d'opportunité[43] ouvrent aussi des voies vers les plans de réformes. Un gouvernement fort prendra des mesures rapides et énergiques pour mettre fin à la crise dès que celle-ci fera son apparition, par contre un gouvernement hésitant laissera la crise prendre de l'ampleur. Mo (2001) montre comment les gouvernements successifs sud-coréens n'ont jamais réussi à imposer leurs projets de réformes entre la mise en place de la démocratie en 1987 et la crise asiatique en 1997. Il explique ce blocage par la force des groupes de pression mais surtout par

[42] «*It was apparent from the beginning of Goni's term that many Bolivians felt unrepresented by their government and desperate at the continued lack of economic and social progress* ».

[43] La notion de fenêtres d'opportunité sera développée plus précisément dans la section 1.5.

l'absence de culture du compromis à l'intérieur de la classe dirigeante sud-coréenne. L'auteur conclut que la crise économique a permis en partie de lever ces blocages et a donc été bénéfique à la Corée du Sud sur le long terme. En effet, elle a à son crédit d'avoir mis fin à des pratiques financières douteuses et aussi d'avoir flexibilisé son marché du travail. Toutefois, il note qu'il reste encore de nombreuses sources de blocages que la crise n'a pas fait disparaître. Nous avons ici le cas où le manque de leadership doublé d'une absence de culture du compromis a provoqué une situation de blocage.

1.4.2. Le poids des élites nationales et locales

Il ne faut pas seulement compter sur le leader du gouvernement, il existe de nombreux autres agents qui peuvent avoir un rôle décisif dans l'acceptation des réformes ; parmi ceux-ci les élites locales ont une place particulière. Les élites locales se définissent comme les politiciens et les bureaucrates ayant un pouvoir géographiquement localisé. Ils font bien souvent le lien entre les élites nationales et la population. Cependant, selon les pays les élites jouent un rôle différent ; dans un pays comme l'Inde, les élites locales sont attachées à des intérêts particuliers qui vont déterminer leur comportement vis-à-vis de la réforme.

La grave crise monétaire du mois de juillet 1991, caractérisée par deux dévaluations de la roupie indienne (Cerra et Saxena, 2002), va obliger l'Inde à entreprendre des réformes profondes. D'après Chibber et Eldersveld (2000), cette crise a permis d'observer le comportement des élites locales à propos du plan de réforme gouvernemental. L'élite locale indienne a influencé les populations dans le sens d'une opposition aux réformes. Il faut toutefois nuancer le pouvoir de cette opposition puisque de nombreuses réformes se firent au niveau macroéconomique : elles visaient surtout à libéraliser l'économie du pays et à limiter le poids de l'Etat dans celle-ci, elles n'avaient pas toujours de liens avec les élites locales. En outre, Rodrik et Subramanian (2004) ont montré qu'un processus de réforme, à propos de l'attitude du gouvernement vis-à-vis des entrepreneurs, existait en Inde dès le début des années quatre-vingt et que celui-ci est en partie à la base de la croissance indienne et n'a que peu à voir avec les élites locales. La crise de 1991 n'a fait que l'accélérer et a permis la mise en place de réformes macroéconomiques. Toutefois, ces études ne remettent pas en cause l'attitude relativement hostile de l'élite locale indienne à propos des réformes.

Le processus de réformes économiques lancé en Chine, depuis 1978 va être soutenu par l'élite locale car celle-ci y voit de nombreuses occasions de profit. Elle va donc essayer

d'influencer les agents dans le sens d'un soutien aux réformes (Chibber et Eldersveld, 2000). Ceci peut s'illustrer avec le cas de la province de Guangdong (région de Canton) qui, en 1979, fut sélectionnée par les autorités pour attirer les capitaux étrangers. Les bureaucrates locaux virent rapidement qu'ils pouvaient largement profiter de ce nouveau statut pour s'enrichir, comme le note Laffont et Qian (1999), p.1112 : « *(…) les bureaucrates locaux travaillant à l'intérieur des zones économiques spéciales trouvèrent qu'ils pouvaient en profiter énormément* »[44].

Les bons résultats obtenus dans ces zones vont inciter le pouvoir central à les étendre à d'autres régions. Les élites locales chinoises vont alors soutenir l'extension de ces zones car elles y ont vu un moyen d'augmenter leurs revenus.

Les élites locales de ces deux pays ont donc réagi de manières différentes aux processus de réforme. Dans la recherche de leurs intérêts, les élites locales indiennes vont favoriser le *statu quo* tandis que les élites locales chinoises vont favoriser la réforme avec l'espoir de voir apparaître de nouvelles opportunités de profit. Cette relation entre les élites locales et les agents va être un facteur favorable à la croissance chinoise ; Nee (1998), p.86 : « *En Chine, (…) les accords locaux ont contribué à deux décennies remarquables de croissance économique* ».[45]

Dans des pays où ont lieu des élections démocratiques les élus locaux sont soumis au même type de problèmes mais la gestion de ces questions est différente puisque la relation entre les élus locaux et les administrés passe par le vote. Ils doivent à la fois contenter leur électorat tout en appliquant les décisions gouvernementales. Cette situation pose de nombreux problèmes qui ont comme effet de limiter les possibilités de réformes.

Von Hagen et Harden (1995) montrent que les ministres qui sont aussi élus locaux ont tendance à abuser de leur position pour verser des subventions très importantes à leur circonscription. Ils ont tout intérêt à conserver la situation telle qu'elle est et ils s'opposent ainsi à toute réforme, comme le notent Haggard et Webb (1994), p.13 : « *Fréquemment, l'opposition la plus opposée à un changement de politique ne vient pas des groupes d'intérêt, des législateurs, ou des électeurs mais des ministres et bureaucrates au sein du gouvernement ou même de l'exécutif lui-même* »[46].

---

[44] « (…) *bureaucrats working inside the special economic zones found that they could benefit enormously*».
[45] «*In China, (…) local arrangements have contributed to a remarkable two decades of sustained economic growth*».
[46] «*Frequently, the most vociferous opposition to a change in policy comes not from interest groups, legislators, or voters, but from ministers and bureaucrats within the government or even from the executive himself*».

Face à des agents ayant un rôle à la fois local et national, il est très difficile pour un chef de gouvernement de faire accepter une réforme concernant les dépenses publiques. La réussite de cette réforme dépend alors du pouvoir du chef de gouvernement et de son ministre des finances, c'est-à-dire s'ils sont « faibles » ou « forts » [Von Hagen et Harden, (1995)]. S'ils sont « faibles » la réforme sera rejetée, s'ils sont « forts » ils parviendront à imposer leur point de vue. Ces problèmes expliquent aussi en partie l'interdiction du cumul des mandats dans certains pays.

Sur la base des travaux de Von Hagen et Harden (1995), nous proposons de remarquer succinctement que la crise économique peut modifier la position du chef du gouvernement : de « faible », il peut devenir « fort ». La crise peut lui donner des arguments et des moyens qui obligent ses ministres à stopper leur soutien à leur circonscription. En cas de refus de la part de ces derniers, le chef du gouvernement peut faire appel à l'opinion publique et présenter le comportement des ministres comme du clientélisme politique doublé d'un manque de civisme évident. Il s'agit cependant d'un jeu dangereux car le chef du gouvernement est généralement responsable de la nomination de ses ministres. Lui-même est souvent lié à une circonscription ou à un groupe particulier. De plus, l'exposition devant l'opinion publique des rapports de force au sein d'un gouvernement peut décrédibiliser ce dernier aux yeux des agents. Si c'est le cas, ce type de stratégie fera plus de mal que de bien. Toutefois, si cela fonctionne cela peut contribuer à débloquer une situation. Ainsi, si l'arrangement institutionnel ne lui accorde pas les pouvoirs suffisants pour faire plier ses ministres, la situation peut lui donner les moyens d'imposer sa volonté. Nous avons là un exemple où la crise économique peut se transformer en crise politique.

En outre, la crise peut modifier les relations formelles qui existent au sein des gouvernements à un moment donné et qui sont normalement régies de façon institutionnelle par des textes de lois. La crise permet des transgressions de règles préexistantes qui peuvent alors rendre possible les réformes.

L'Argentine, en 1989, échappa de peu à une crise majeure grâce à une telle transgression. Devant l'ampleur de l'hyperinflation, les partis politiques se mirent d'accord pour que Carlos Menem prenne ses fonctions immédiatement après l'élection présidentielle sans respecter le délai légal. Cette transgression de la Constitution permettait au nouveau Chef d'Etat d'agir immédiatement contre la crise.

La mise en évidence de l'importance du rôle des élites ne doit pas faire oublier que les réformes se placent dans un espace temporel précis qui amène à se poser la question de savoir quel est le meilleur moment pour réformer.

1.5. Choisir le meilleur moment pour réformer

Une fenêtre d'opportunité de réforme se définit comme une période favorable à la mise en place de réformes par le gouvernement. Nous nous interrogeons sur les éléments qui constituent les fenêtres d'opportunité, ainsi que sur les liaisons qui existent entre la crise et les fenêtres d'opportunité.

1.5.1. Les facteurs créant des fenêtres d'opportunité

La fenêtre d'opportunité est un outil fondamental pour répondre à la question du choix du meilleur moment pour réformer.

Une fenêtre d'opportunité naît de trois façons (Keeler, 1994) :

- Dans le premier cas, elles sont le résultat d'événements politiques. Nous trouvons ici toutes les périodes qui suivent les élections, où le gouvernement connaît une période de lune de miel : la population soutient fortement son gouvernement et ce dernier peut mettre en place les réformes qu'il désire. Cette situation se retrouve fréquemment après des élections où une majorité d'individus espèrent que le gouvernement va agir dans son intérêt : il lui laisse le bénéfice du doute. Le problème pour le gouvernement est que la lune de miel ne dure généralement pas et qu'au bout d'une certaine période les agents deviennent relativement hostiles à leur gouvernement ; Nelson et Tommasi (2001), p.9 : « *(…) Quand les élections sont fréquentes et à date fixée, les politiciens sentent généralement qu'ils ont seulement une petite fenêtre d'opportunité*»[47].
- Dans le second cas, ce sont les problèmes sociaux : nous sommes en présence d'une crise économique qui pousse les agents à soutenir toutes les initiatives permettant de sortir de cette situation ; Nelson et Tommasi (2001), p.8 : « *Des mesures macroéconomiques difficiles et des*

[47] *« (…) Where elections are frequent and their timing is fixed, politicians generally feel they have only a short window of opportunity ».*

réformes structurelles majeures sont souvent entreprises en réponse à une crise économique aigue »[48].

- Il existe un troisième cas où nous avons une combinaison de ces deux éléments.

Un bon exemple est l'Argentine qui s'ouvre une fenêtre d'opportunité grâce à l'élection de Carlos Menem et au phénomène d'hyperinflation. Cette situation lui permet d'entamer de nombreuses réformes anti-inflationnistes comme la mise en place d'une parité fixe entre le dollar et le peso argentin, mais aussi des privatisations de grandes entreprises publiques comme par exemple la compagnie pétrolière nationale YPF (Yacimientos Petroliferos Fiscales) ou encore « ENTel » (Empresa Nacional de Telecomunicaciones).

1.5.2. La relation entre la crise et la fenêtre d'opportunité

Les deux éléments réunis vont influencer la taille de la fenêtre d'opportunité.

En effet, plus la crise est profonde, plus la fenêtre d'opportunité est importante. Cependant, les causes (politiques ou/et économiques) de la création de la fenêtre d'opportunité déterminent aussi les marges de manœuvre du gouvernement. Si la crise est à l'origine de la fenêtre, le gouvernement prendra des décisions guidées par la crise. Ce n'est que sur cette question qu'il obtiendra clairement le soutien de la population. S'il désire prendre des mesures qui n'ont rien à voir avec la crise économique, il s'expose à la défiance de la population. Cependant, tout ceci n'est pas forcément le cas lors d'une élection car le gouvernement n'est pas nécessairement guidé par des problèmes de crise économique. Sa marge de manœuvre pour prendre des décisions tout en conservant le soutien populaire est, toutes choses égales par ailleurs, plus grande.

Si nous considérons ces deux éléments conjointement, il apparaît clairement que les fenêtres d'opportunité provenant de la crise et du mandat sont celles qui offrent le plus de liberté aux décideurs nouvellement élus. L'exemple d'Alberto Fujimori illustre assez bien le cas où un homme politique peut profiter d'une fenêtre d'opportunité très large car naissant de la combinaison de la crise et du mandat. Il met en place un ensemble de réformes touchant à tous les domaines économiques et politiques (Santiso, 2005) et sa côte de popularité entre 1993 et 1996 sera exceptionnellement élevée, entre soixante et soixante-dix pour cent (voir Figure I.2).

[48] *« Difficult macro-economic measures and major structural reforms are often undertaken in response to acute economic crisis ».*

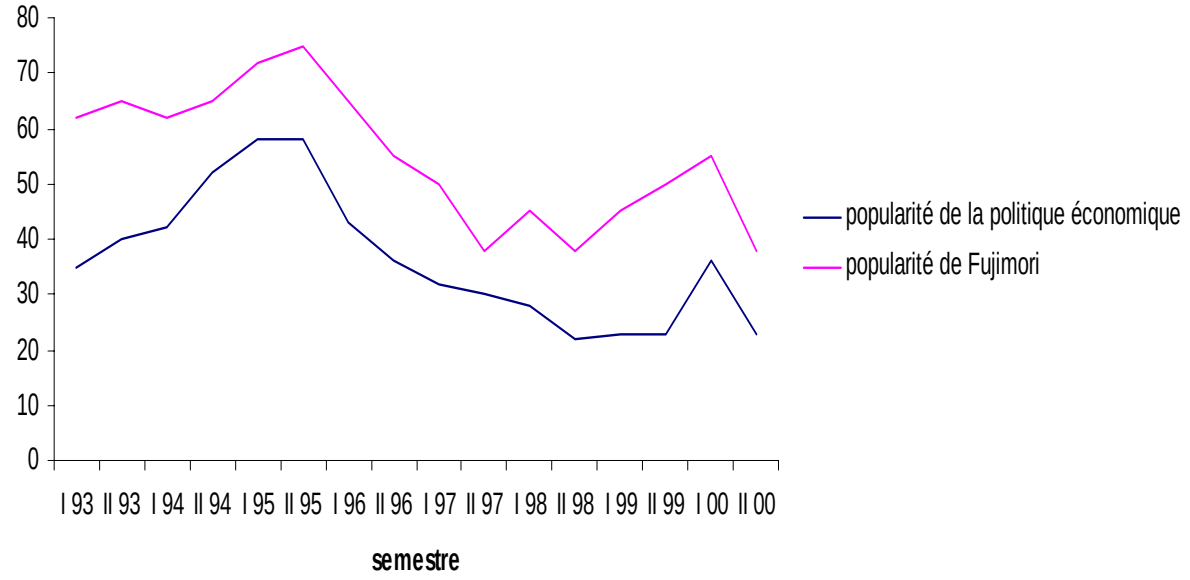


Figure I.2 : Popularité d'Alberto Fujimori et de sa politique économique (en pourcentage) [*Source : Weyland (2002), p. 174.***]**

La taille des fenêtres peut varier en fonction de la crise : plus la crise est grave et profonde plus la fenêtre d'opportunité sera grande. Ainsi, le gouvernement aura une plus grande marge de manœuvre pour réformer. Ceci rejoint la distinction entre crise grave et crise très grave : pour Drazen (2000), seul le dernier type de crise est à même de constituer un vecteur de réformes. Il est nécessaire que les choses aillent vraiment mal pour que les agents acceptent de réagir et abandonnent leurs anciennes habitudes. Toutefois, le concept de crise grave et de crise très grave ne semble pas très pertinent. En effet, comment distinguer une crise grave d'une crise très grave ? Comment mesurer la gravité d'une crise ? Il est toujours difficile de dire et de savoir ce qui fait la gravité d'une crise[49].

1.6. Rôle de la crise économique sur la recomposition sociale

La crise économique peut aussi favoriser la réforme par le biais de la recomposition des forces au sein de la société. La crise influe sur l'utilité des agents, ainsi des groupes

[49] Cette question sera abordée dans le paragraphe consacré aux études économétriques portant sur la crise et la réforme.

d'intérêt vont voir leur revenu baisser. Dès lors, ils vont être affaiblis et perdre leur position dominante au sein de la société. Avant la crise ces groupes faisaient perdurer le *statu quo* en empêchant toute évolution de la société. Devant leur difficulté à maintenir leurs revenus, ces groupes peuvent accepter la réforme en espérant retrouver leurs positions antérieures à la crise ou du moins restreindre leurs pertes.

Cependant, la crise n'empêche pas les groupes d'intérêt de se défendre. Ils disposent pour cela de différents moyens. Le premier moyen est d'essayer de soutenir des candidats qui leur seront favorables. Le deuxième moyen est la négociation avec le gouvernement, l'objectif est alors de limiter les concessions tout en conservant leur situation privilégiée. La troisième possibilité est le conflit, qui peut alors s'accompagner d'émeutes violentes dans certains pays et la quatrième est bien sûr l'expression par le vote.

Une autre voie est la menace physique, méthode privilégiée par les groupes mafieux et criminels (Dal Bo et Di Tella, 2003).

Les moyens d'action choisis par les groupes dépendent de leur position au sein de la société et aussi du type de régime dans lequel ils évoluent (Morrisson, 1996). Face à un pouvoir autocratique, le vote n'aura que peu d'effet : les pressions ne peuvent s'exercer que des grèves ou des manifestations plus ou moins violentes. De plus, les groupes contrôlant les secteurs clés ont un moyen de pression très fort. Les groupes travaillant dans les secteurs de l'énergie peuvent par exemple bloquer à eux seuls toute l'activité économique d'un pays.

Nous pouvons alors nous demander quel impact a la crise sur ces différents moyens ?

La population qui souffre de la crise économique met à mal, en général, la capacité des groupes de conserver leurs intérêts catégoriels. La pression sociale rend donc beaucoup plus difficile la défense de la légitimité des revendications des groupes : toute la société doit faire des efforts. De plus, les arguments qui servaient à justifier les politiques qui leur étaient favorables ne peuvent plus guère être utilisés car les résultats économiques sont mauvais (Tommasi, 2002).

Un autre phénomène engendré par la crise est l'émergence d'une compétition entre les groupes qui soutenaient le *statu quo* ; ces derniers pour conserver leurs positions avantageuses vont se confronter les uns aux autres. Cette lutte a pour résultat d'en exclure certains. Après la crise il y a une recomposition qui fait disparaître certains groupes. Pour retrouver leurs niveaux de gains antérieurs ils vont s'affronter et, pour cela, provoquer des réformes qui ont

pour objectif de faire disparaître au moins un des groupes rivaux (Tornell, 1998). Ce sont donc les groupes eux-mêmes qui peuvent engendrer la réforme

L'intimidation physique, qui tient en particulier aux groupes clandestins qui cherchent à conserver leurs intérêts par la violence (et ceci jusqu'à l'assassinat) est une autre stratégie pour tenter de conserver le *statu quo*. La crise économique peut jouer sur l'opinion publique en lui montrant le pouvoir de nuisance de tels groupes, nous rejoignons quelque peu le premier argument. Les individus exigeront alors peut-être plus de résultats dans la lutte contre la corruption et contre ce type d'organisation (Dal Bo et Di Tella, 2003).

La crise économique peut avoir un effet important sur la recomposition sociale, ceci dépend avant tout de sa gravité, de son ampleur, mais aussi du pouvoir d'action des agents. Parmi ces derniers il faut particulièrement noter l'importance des groupes organisés qui peuvent mettre en place divers moyens de lutte pour conserver leurs positions privilégiées et leurs rentes.

La crise affaiblit aussi les groupes favorables au *statu quo* car le sentiment créé par la crise a pour résultat de modifier la prise de décision politique (*agenda setting*) : le décideur politique peut utiliser des pouvoirs spéciaux pour que les choses se passent plus vite, et ainsi par exemple limiter la discussion parlementaire en évitant des contre-propositions de l'opposition. Un pouvoir présidentiel fort pourra diriger beaucoup plus par décret. Par exemple, Carlos Menem a rendu plus de quatre cents décrets durant ses deux mandats. Sa justification était l'urgence et le besoin. De plus, il a opposé des *veto*s partiels, sans aucune valeur constitutionnelle, à des lois adoptées par le Congrès. Il a aussi modifié la composition des membres de la Cour Suprême pour contrôler le pouvoir constitutionnel et mettre en partie fin à la division des pouvoirs. Son plus grand coup d'éclat est sans doute sa réforme constitutionnelle l'autorisant à briguer un deuxième mandat en 1995 (Navaro, 2002). Il a pu ainsi diminuer le pouvoir du parlement en prenant comme prétexte la crise économique qui nécessitait des réactions rapides. Toutefois, Carlos Menem en a aussi profité pour modifier les règles du jeu à son avantage et dans des domaines qui n'avaient absolument rien à voir avec la crise économique.

En renforçant le pouvoir des décideurs politiques, la maîtrise de l'agenda limite le pouvoir de résistance des groupes et facilite donc la réforme (Mo, 2001).

Mais l'impact de la crise n'est pas seulement institutionnel, il est également informel. L'analyse des relations entre un chef de gouvernement « faible » devenant « fort » suite à la crise illustre cette idée. En effet, la crise modifie aussi les rapports entre les individus, sans modifier les institutions elle peut rendre inacceptables certains comportements jusqu'ici tolérés par l'opinion publique. Les agents qui agissent ainsi, risquent l'opprobre public. Dès lors, ils doivent modifier leur comportement et accepter de perdre des avantages acquis.

Nous retrouvons ici la même logique que les groupes d'intérêt lorsqu'ils sont soumis à la pression populaire. *A contrario*, la crise peut permettre aux hommes politiques de se voir accorder un soutien accru de la part de la population par le renoncement volontaire à des avantages. La décision du président bolivien Evo Morales, élu en décembre 2005, de diviser par deux le salaire du Président de la République est évidemment symbolique pour l'état des finances publiques mais elle a eu un impact très fort sur l'opinion publique, qui, pour une grande majorité vit dans la pauvreté.

Nous pouvons donc dire que la crise a pour effet de permettre la transgression des institutions existantes, ce qui facilite la mise en place de réformes dans le cas où ces institutions sont la cause de blocages économiques. Toutefois, ces transgressions peuvent n'être que temporaires : une fois l'état de crise passé, les règles édictées reprennent toute leur validité et dirigent les comportements des acteurs. Les décideurs politiques modifient l'agenda politique et profitent explicitement de la crise pour limiter le temps de discussion au parlement et pour gouverner par décrets.

Les changements de comportements des responsables politiques ne sont possibles que si la crise a eu pour effet de modifier la vision du monde des agents et en particulier de la population.

La crise a aussi un impact sur la façon dont les agents perçoivent l'environnement qui les entoure puisqu'elle contribue à l'apprentissage des agents. Les politiciens, les experts, les médias et le grand public peuvent juger de la qualité de leurs analyses et de ce qu'on leur a dit. Tout ceci a pour effet la révision des croyances sur le « bon » modèle de l'économie dans laquelle ils évoluent. Autrement dit, la crise est un révélateur, elle permet de déchirer le voile de l'ignorance ; à condition toutefois que les leçons tirées de la crise (les réponses aux questions : pourquoi en est-on arrivé là ? et comment faire pour s'en sortir ?...) soient les bonnes.

L'hypothèse de crise apparaît comme très séduisante par sa logique simple et les nombreux cas qui viennent appuyer cette analyse. Toutefois, des auteurs ont critiqué ce concept en montrant ses faiblesses théoriques et ses limites empiriques. Ces critiques sont dues principalement à Rodrik (1996), Corralès (1998) et Weyland (2002).

2. Les critiques de l'hypothèse de crise

Les critiques les plus importantes de l'hypothèse de crise sont au nombre de trois. Elles portent sur trois dimensions de l'hypothèse de crise : la première cherche à montrer son faible pouvoir explicatif et ainsi sa faiblesse opérationnelle. La deuxième quant à elle montre qu'il faut travailler sur la différenciation du type de crise à laquelle on a à faire : les crises ayant des effets sur des groupes proches du pouvoir auront un impact en terme de réforme. Tandis que les crise touchant les groupes sans réels poids politiques entraîneront moins fréquemment des réformes. La troisième critique discute l'idée qu'une crise très grave va provoquer automatiquement des réformes car faut-il encore avoir des solutions acceptables à proposer aux agents.

2.1. Première famille de critiques de l'hypothèse de crise : l'aspect tautologique

Rodrik (1996) souligne l'aspect tautologique de l'hypothèse de crise. Affirmer que la crise est la cause de la réforme n'explique rien et revient à dire que le feu produit la fumée ; Rodrik (1996), p.27 : « *Que la politique devrait suivre la crise, n'est pas plus surprenant que la fumée suit le feu* »[50]. Nous pouvons toutefois mettre en doute la pertinence de l'analogie proposée par Rodrik : la présence de fumée dépend de la nature du combustible. Si ce dernier est composé uniquement de gaz naturel, sa combustion n'entraînera pas de fumée. Ainsi, comme nous le discutons plus loin, la nature de la crise importe pour déterminer s'il y aura ou non réforme.

[50] « *That Policy should follow crisis, then is no more surprising than smoke following fire*. ».

Cette critique ne remet pas en cause l'aspect véridique de l'hypothèse de crise mais bien plus son aspect opérationnel: à quoi pourrait servir cette hypothèse qui découlerait du bon sens ?

Plus précisément Rodrik (1996) soutient que cette hypothèse est trop facilement falsifiable et qu'elle ne peut donc être testée correctement. Ainsi, la réforme aura lieu quand la politique en cours est un échec ; Rodrik (1996), p.27 : « *La réforme devient naturellement une solution seulement quand les politiques sont perçues comme ne fonctionnant pas. Une crise est juste un cas extrême d'échec politique* »[51].

2.1.1. La réponse de Drazen

Pour répondre à cette critique Drazen a imaginé d'introduire une nuance à propos de la gravité de la crise ; nous l'avons vu plus haut. Si la crise n'est pas assez forte, elle ne déclenche pas de réformes. Il faut beaucoup de nuisances pour que les agents réagissent et réforment, comme le note Drazen (2000), p.445 : « *Pourquoi est-il nécessaire que les temps deviennent vraiment très mauvais (et pas seulement mauvais) pour induire la réforme* ?»[52].

Cependant, il faut s'interroger sur ce qu'est une crise qui provoque une période vraiment très mauvaise et celle qui crée une période simplement mauvaise[53]. En effet, il ne semble pas qu'il existe de valeurs absolues de la crise qui permettrait de dire quel est le niveau d'inflation ou de dette publique provoquant une réforme. Cette idée se retrouve chez Breton et Breton (1969), p.199 : « *Qu'est-ce qui constitue une réduction significative du taux de croissance et qu'elle sera la durée critique de cette baisse pour contraindre l'environnement social à réagir variera sûrement selon les endroits et la période* »[54].

Face à cette difficulté, des auteurs tentèrent de contourner l'épineuse question de la mesure de la crise en introduisant des considérations qualitatives. Sturzenegger et Tommasi (1998) proposent, par exemple, de s'intéresser aux mécanismes qui lient la crise et la réforme,

[51] « *Reform naturally becomes an issue only when policies are perceived not to be working. A crisis is just an extreme case of policy failure.* »

[52] *« Why do times need to get very bad (and not just bad) to induce reform? ».*

[53] Nous établissons dans le chapitre II une distinction claire entre une crise grave et une crise très grave.

[54] *«What will constitute a significant reduction in the rate of growth and what will be the critical length over which this fall will be maintained for the social environment to constraining will certainly vary from place to place and from time to time, »*

p.10 : « *Pour donner du sens à l'hypothèse de crise, il est nécessaire de clarifier les mécanismes qui lient la crise et la réforme*»[55].

Ce déplacement du questionnement n'offre pas de réponse à la question posée par Rodrik mais propose plutôt de comprendre l'ampleur de la crise à travers les mécanismes économiques, sociaux et institutionnels qui sont à l'œuvre. Cette approche bien que nécessaire et utile pour saisir la nature des relations entre la crise et la réforme, est toutefois moins ambitieuse que le projet initial. Celui-ci avait pour objectif de déterminer explicitement quels types de crises et quel niveau de crise entraîneraient des réformes.

Il convient de se demander si Rodrik (1996) ne dénature pas l'hypothèse de crise en la présentant comme une simple tautologie n'offrant aucun intérêt pratique. En reprenant l'analogie du feu et de la fumée, il est nécessaire de s'intéresser à la nature du combustible (ici la nature de la crise) pour savoir si la combustion provoque de la fumée (dans notre cas : les réformes). Les travaux s'appuyant sur l'hypothèse de crise ont avant tout pour objectif de comprendre les mécanismes qui lient la crise économique à la réforme. Plus précisément, ils tentent de donner une substance à ce qui parait une évidence. Dire « la crise entraîne la réforme » n'apporte rien en soi. Ce qui est important ici est ce qui se cache derrière chacun de ces mots. Cette manière de poser le problème dépasse la critique de Rodrik et nous ouvre de nouveaux horizons qui vont s'articuler autour de questions bien moins naïves, comme par exemple : quels sont les mécanismes à l'oeuvre qui font que la crise provoque la réforme ? Quel type de crise provoque des réformes ?

Ainsi, apparaît tout l'intérêt de réfléchir aux liaisons et aux mécanismes qui existent entre la crise et l'environnement dans laquelle elle prend place. Un élément fondamental de ce dernier est le système politico-institutionnel qui représente le mode de fonctionnement de la société. L'effet de la crise va-t-il être modulé par le cadre politico-institutionnel ? Un pilier central de ce cadre est l'action politique menée par les décideurs publics. Le fait de s'interroger sur l'impact de la crise peut être vu comme une critique de l'hypothèse de crise prise dans son acceptation étroite : la crise provoque toujours la réforme.

[55] *« To make sense of the crisis hypothesis, it is necessary to be clear about the mechanisms that link crisis and reform. ».*

C'est pourquoi nous pouvons considérer nécessaire l'étude de la transformation de la crise économique en crise politico-économique. Cet élargissement de la notion de crise amène à critiquer une vision trop étroite ou restrictive de l'hypothèse de crise.

2.2. Deuxième critique : l'impact de la crise sur l'action politique

La crise économique et l'action politique n'agissent pas forcément dans la même temporalité. Si une crise économique touche les agents mais que ces derniers n'ont pas la possibilité de s'exprimer auprès des responsables politiques, la crise économique n'engendrera pas de réformes. Il faut que la crise puisse faire sentir ses effets au niveau du monde politique pour que les décideurs agissent. Il se peut alors que des crises peu intenses fassent naître de grandes réformes car les groupes d'individus touchés ont un pouvoir de pression très fort sur les décideurs politiques. De même, nous pouvons trouver des crises économiques très graves sans aucune action politique s'il s'agit de groupes peu organisés. Nous retrouvons ici l'idée de Mancur Olson (1983) qui montre que les groupes les mieux organisés peuvent avoir une action bien plus efficace que des groupes de taille plus importante mais moins bien structurés.

2.2.1. Le rôle de la distance entre la crise et les décideurs

Acemoglu et Robinson (2000) montrent que le pouvoir économique d'un groupe de pression n'est pas toujours suffisant pour maintenir une situation de *statu quo* et, ainsi, empêcher des réformes. Par contre, ils démontrent qu'une influence politique forte est bien plus efficace pour faire échouer des plans de réformes.

Les auteurs prennent comme exemple le cas de la résistance des aristocrates austro-hongrois au développement du chemin de fer dans leur pays au début du vingtième siècle. Ils percevaient cela comme un danger pour leur pouvoir[56].

[56] Nous retrouvons ici la célèbre anecdote rapportée par de nombreux auteurs latins : « *Il était une fois dans la Rome Antique sous le règne de l'empereur Tibère un homme qui inventa un verre incassable. Fort content de sa découverte il alla voir l'empereur et lui présenta ses travaux en espérant une récompense. Tibère lui demanda s'il avait parlé de son innovation à d'autres personnes, l'homme lui assura que non alors l'empereur le fit décapiter en ayant ces mots « Avec des hommes comme celui-là, l'or sera réduit à la valeur de la boue» ».* Baumol (1998), p.900.

Haggard et Webb (1994) avaient déjà présenté intuitivement cette idée mais en se plaçant du point de vue des réformateurs. Une crise qui touche un grand nombre d'individus peut n'avoir aucun impact sur le *statu quo* car les victimes de la crise économique n'ont aucun poids politique. La mise en place d'un programme politique réformateur dépend étroitement de ce poids politique ; Haggard et Webb (1994), p.16 : « *La résolution (…) dépend de l'organisation des groupes et de leurs relations avec le système politique* »[57].

La crise ne crée pas automatiquement la réforme et cela même si certains groupes doivent en subir les conséquences, il faut aussi tenir compte de la proximité avec le pouvoir politique. Un pays soumis à de graves crises économiques peut ne pas réformer si des groupes qui tirent des rentes du *statu quo* sont assez proches du pouvoir pour empêcher ce dernier de réformer.

Il ne faut donc pas seulement tenir compte du pouvoir économique des groupes mais aussi de leur proximité avec le pouvoir politique.

Pour mieux visualiser ce qui peut se passer dans les différentes configurations ; nous proposons la figure suivante qui synthétise les conclusions de Haggard et Webb (1994) et de Acemoglu et Robinson (2000).

---

[57] « *The resolution (…) depends (…) on the organization of groups and their relationship to the political system.* ».

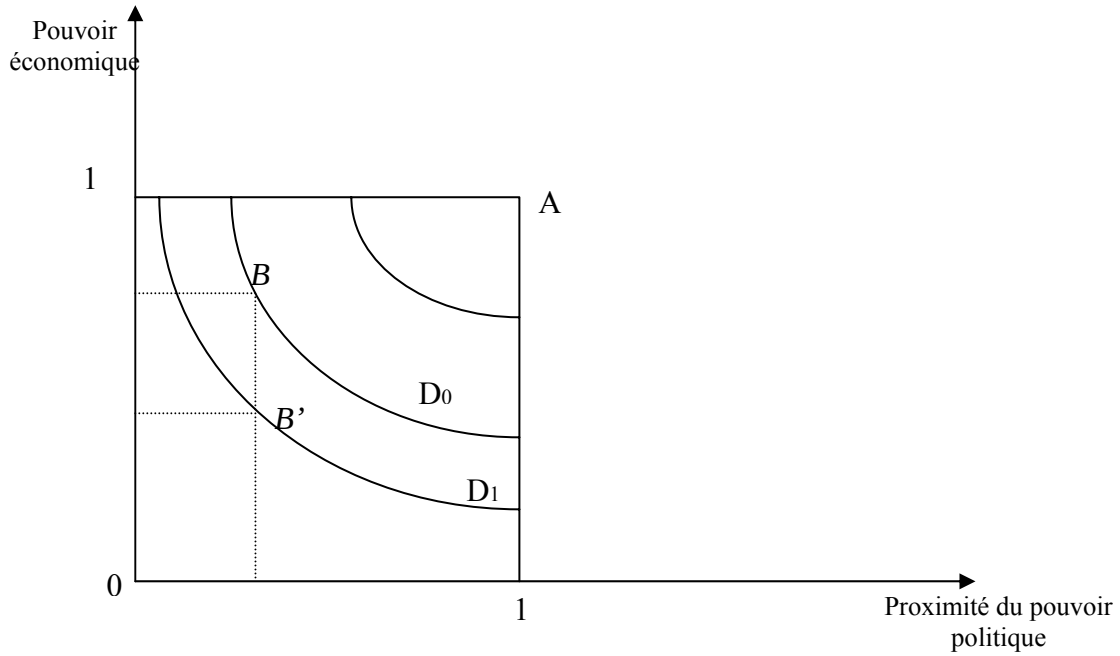


Figure I.3: Courbes d'isoprobabilité de faire accepter sa politique préférée.

La figure I.3 illustre la capacité des groupes à faire appliquer la politique qu'ils désirent et donc à faire perdurer le *statu quo* ou promouvoir la réforme. Chaque groupe est caractérisé par un pouvoir économique plus ou moins important au sein de la société et une proximité au pouvoir politique qui mesure sa capacité à se faire entendre par le décideur public.

Le point A représente la position maximale qu'un groupe peut obtenir, dans ce cas son pouvoir économique au sein de la société est total et son pouvoir politique se confond avec celui du décideur public.

La proximité d'un point du diagramme au point A indique la probabilité que le groupe puisse faire aboutir son point de vue en fonction de son influence politique et de son poids économique. Nous noterons *p* cette probabilité. Si le groupe A est touché par une crise, il lui est plus facile de réformer que le groupe B car son influence auprès des décideurs est plus grande que celle des autres groupes. Inversement, son pouvoir de maintenir le *statu quo* est plus important que celui des autres groupes. De cette façon, on obtient des courbes d'isoprobabilité qui représentent la même probabilité *p* de faire aboutir son point de vue.

Dès lors, il existe une infinité de combinaisons entre la proximité par rapport au pouvoir politique et la puissance économique qui donne la même probabilité de réformer. Les courbes d'isoprobabilité se caractérisent par leur décroissance et leur convexité qui sont des conséquences des hypothèses raisonnables suivantes :

1) La probabilité *p* de voir sa politique préférée mise en place augmente avec le pouvoir politique.

2) Nous sommes en présence de rendements décroissants : une unité supplémentaire de pouvoir économique augmente moins efficacement *p* que l'unité précédente. Nous appliquons la même hypothèse à propos du pouvoir politique.

Dans le cas de notre figure, la courbe D_0 offre une meilleure probabilité *p* que la courbe D_1. Plus on se dirige vers le nord-est du plan plus la probabilité *p* est forte.

Le point *B* représente la situation d'un groupe au temps t_0. Nous supposons au temps t_1 un choc exogène s'apparentant à une crise économique qui va diminuer le pouvoir économique du groupe en conservant constant sa proximité politique. Cette nouvelle situation fait passer le groupe de *B* à B'. B' se trouve sur une courbe D_1 de probabilité *p* plus faible que celle de D_0. La crise économique a eu pour effet de diminuer le pouvoir économique du groupe. La distance au pouvoir politique est restée inchangée mais sa capacité de faire accepter sa politique a diminué.

Il est nécessaire de ne pas systématiser les liens qui existent entre crises économiques et réformes. Les canaux de transmissions sont plus complexes qu'il n'y parait. La situation des acteurs est alors un élément déterminant qui va influencer la manière dont les canaux jouent. Par exemple, comme nous l'avons montré ci-dessus, si un groupe profite économiquement du *statu quo* et s'il est proche du pouvoir, alors la crise n'aura que peu de chance de produire une réforme puisque la demande de réformes des agents ne rencontre pas l'offre des décideurs[58]. Le seul canal de transmission pour produire une réforme est la transformation de la crise économique en crise politique : toute la légitimité du pouvoir est remise en cause. Si ce processus va jusqu'au bout, alors, il est possible qu'il y ait un changement de dirigeants qui rende complètement obsolète les anciens soutiens politiques du pouvoir. Ainsi, l'offre de réforme va se déplacer à la rencontre de la demande.

De la même façon un groupe simplement fort économiquement (sans influence politique) peut perdre ses avantages à cause de la crise économique. La crise modifie la demande de réforme des agents, et les hommes politiques y répondent puisque personne ne les influence pour aller dans l'autre sens. Le groupe victime des réformes n'a pas pu défendre le *statu quo* et ses intérêts à cause de sa trop grande distance au pouvoir politique.

[58] Car ceux-ci prennent des décisions favorables aux groupes qui les influencent.

Il dès lors possible d'identifier les canaux de transmission de la crise économique vers la réforme en faisant l'hypothèse d'une crise exogène.

2.2.2. Les canaux de transmission

Les canaux de transmission sont de deux ordres : économiques et institutionnels.

- La dimension économique correspond à la gravité de la crise et à son impact sur les individus. La crise entraîne des effets allocatifs et des effets redistributifs. Il y a donc une action sur les prix, les comportements des agents, l'allocation des ressources, et la position relative des agents mesurable en terme de surplus avant, durant et après un choc exogène. Plus la crise appauvrit des agents plus ces derniers réclament des changements. Nous avons un impact réel de la crise économique sur le bien-être des agents qui les fait réagir et augmente leur demande de réforme. Devant le mécontentement le gouvernement peut modifier son offre de réformes de façon à être en adéquation avec la demande de réformes.

- La dimension institutionnelle concerne l'impact de la crise non pas sur les agents mais sur le gouvernement. Des structures institutionnelles favorisant la capture des instances de décision par des groupes d'intérêt peuvent amener à une offre de réformes constante de la part du gouvernement. Dans ce cas, le *statu quo* perdurera car il n'y aura pas de point de rencontre entre l'offre et la demande de réformes. La crise entraînera plus sûrement une réforme si nous sommes en présence d'institutions favorisant une prise en compte entière et rapide de la crise par les décideurs. Si les institutions ne retransmettent pas ces informations à propos de la crise, le gouvernement ne verra aucune raison de modifier ses institutions. Ce type de situation peut amener la crise économique à se transformer en crise politique. Les agents vont exiger des changements institutionnels radicaux[59].

[59] La dimension institutionnelle sera plus largement discutée lors du chapitre III..

2.3. Troisième critique : l'aspect fonctionnaliste de l'hypothèse de crise

La troisième critique à l'hypothèse de crise porte sur son aspect trop fonctionnaliste. Weyland (2002) conteste le postulat affirmant qu'une crise profonde mènera tôt ou tard à l'ajustement.

S'il n'y a pas d'accord entre les experts sur les bonnes mesures à prendre, les hommes politiques n'ont pas une vision claire de l'avenir. Ils ne savent pas si le lancement de nouvelles réformes ne va pas dégrader la situation économique et politique. Dès lors, ils peuvent préférer ne rien faire en pensant qu'il vaut mieux une situation mauvaise mais connue que des changements sans certitude quant aux résultats. De plus, dans l'objectif d'une réélection les politiciens peuvent mettre en place des politiques sous-optimales pour répondre à la crise, par exemple augmenter les subventions ou ne pas modifier les lois pour ne pas contrarier leur base électorale. Acuña, Galiani et Tommasi (2004) montrent comment la présidence de Carlos Menem a su favoriser les régions périphériques et rurales au détriment des régions urbaines. Nous avons alors assisté à une mauvaise allocation des ressources car au sein du Parlement et du Sénat les régions urbaines étaient sous-représentées : des réformes impopulaires qui auraient nécessité des compensations pour les urbains ont donc été repoussées. Menem a mené les réformes obligatoires et pressantes (celles contre l'hyperinflation) mais n'a fait qu'effleurer celles s'inscrivant dans le plus long terme et politiquement plus impopulaires.

Les politiciens préfèrent reporter les réformes à plus tard, ou mieux encore, reporter les coûts sur leurs successeurs. En outre, il faut considérer l'existence de politiciens gouvernés par des convictions idéologiques qui feront tout pour conserver le *statu quo* car ils pensent que c'est la meilleure situation possible.

2.3.1. La dissonance entre les coût politiques et les coûts économiques des réformes

Les coûts politiques peuvent être très différents des coûts économiques.

Rodrik (1996) avance l'idée qu'il y a des réformes extrêmement risquées politiquement comme les réformes des retraites ou du marché du travail qui mobilisent

facilement une très forte opposition. Il faut dépenser beaucoup pour indemniser les perdants et encore quand cela est possible.

De la même façon, il y a des réformes dont les coûts politiques sont faibles. Il existe quelques grands traits communs permettant d'estimer le risque des réformes dans chaque pays, mais il faut garder à l'esprit l'importance des spécificités locales. En effet, il y a des aspects culturels et historiques dont il faut tenir compte.

2.3.2. L'exemple du gaz bolivien

A la fin de l'année 2003 lorsque le président Gonzalo Sánchez de Lozada annonça la privatisation du gaz bolivien et sa vente aux Etats-Unis, la population se révolta, d'une part parce que l'Etat ne retirerait que 18 % des recettes des ventes (ce qu'une grande partie de la population trouvait insuffisant), et d'autre part parce que la population était persuadée qu'il faudrait construire un gazoduc et des infrastructures portuaires pour un montant de trois milliards de dollars soit au Pérou, soit au Chili. Passer par ce dernier pays était économiquement le plus rentable mais ce tracé était inadmissible pour les Boliviens, car ils avaient un besoin important de construction d'infrastructure dans leur propre pays. En outre, les Boliviens ont conservé de la rancœur à l'encontre des Chiliens depuis « la guerre du Pacifique[60] » opposant le Chili d'un côté et le Pérou et la Bolivie de l'autre entre 1879 et 1883. Lors de cette guerre, le Chili a annexé plus de cent mille kilomètres carrés du territoire bolivien et l'a surtout privé de son accès à l'Océan Pacifique. Dès lors, il était impensable pour une grande part de la population que le Chili puisse profiter des ressources gazières de la Bolivie. Ces émeutes, appelées « Guerre du gaz », ont fait plus de quatre-vingts morts et elles ont forcé Gonzalo Sánchez de Lozada à fuir aux Etats-Unis.

Le cas bolivien montre bien comment des considérations historiques ont une influence importante sur les décisions présentes. Les agents n'ont même pas considéré les avantages économiques qu'ils pouvaient tirer de tels accords et ont préféré privilégier la fierté nationale. Ce n'est pas le seul problème que l'hypothèse de crise doit affronter puisque la question du niveau de crise pose des difficultés conceptuelles considérables dans tous les pays et à toutes les périodes.

Une question qu'il est nécessaire de se poser est de savoir quand un pays « touche le fond » ? N'oublions pas que l'hypothèse de crise s'articule autour de l'idée qu'une fois que la

[60] Aussi connue sous le nom de « Guerre du Salpêtre ».

situation économique est mauvaise, les réformes vont prendre place. Toutefois, comme le signale Corrales (1998), il n'existe pas de guide pour savoir ce que constitue le niveau le plus bas et plus précisément quel est le niveau exact de crise provoquant la réforme. Ainsi apparaît la faiblesse de la distinction entre une crise grave et une crise très grave. A cela l'hypothèse de crise n'offre pas de réponse[61].

Tous ces problèmes vont revitaliser la question de l'hypothèse de crise et favoriser le développement de nouveaux travaux. Ces derniers s'appuient sur des méthodes empiriques. En effet, des auteurs vont réfléchir sur la façon de mesurer la crise ou encore de déterminer quelles sont les crises menant aux réformes.

Certains vont alors s'intéresser à la nature de la crise économique. Existe-t-il une relation entre la nature de la crise et ses effets en terme de réforme ?

3. Les analyses empiriques de l'hypothèse de crise

L'idée que les analyses empiriques peuvent aider à comprendre les relations entre la crise économique et la réforme (et plus généralement les mouvements et changements sociaux) est assez ancienne. Nous la retrouvons déjà chez Breton et Breton (1969, p199) : « *Ce [les niveaux de crise provoquant des mouvements sociaux] sont des questions empiriques qui devraient finalement être traitées sous l'angle empirique* »[62]. Mais cette idée n'apporte pas toutes les réponses et amène même à de nouvelles questions. Le premier obstacle soulevé par les analyses empiriques est celui de la définition des termes. Une fois cette question discutée, il apparaît que l'hétérogénéité des cas étudiés et des méthodes va être un frein à l'émergence de résultats totalement satisfaisants car il est alors difficile de trouver des critères de comparaison.

La crise n'est pas définie de la même façon selon les auteurs. Il est évident que cette hétérogénéité des définitions pose un problème sérieux pour la comparaison des résultats de chaque étude. Toutefois, cette diversité fait aussi la richesse de l'analyse et offre alors de

[61] Nous proposons dans le chapitre II de donner des éléments permettant de déterminer un niveau de crise suffisant pour réformer.
[62] *« These, however, are empirical questions that should finally be settled on empirical grounds* ».

nombreux angles de réflexion. De plus, même en présence de définitions quelque peu différentes, les résultats obtenus peuvent permettre de déterminer une tendance quant à l'importance de la crise dans le déclenchement des programmes de réformes.

3.1. Le rôle des variables macroéconomiques : l'étude de Drazen et Easterly (2001)

Drazen et Easterly (2001) tentent de déterminer quels sont les types de crises qui provoquent des réformes. Ils étudient un panel de 156 pays sur la période 1952-1996 et analysent l'évolution de données macroéconomiques comme le niveau d'inflation, l'importance du marché noir, l'évolution du taux de croissance par habitant, le déficit du compte courant et le déficit budgétaire. Ils mesurent la crise à travers les mauvaises performances de ces valeurs. Une amélioration de ces données macroéconomiques est le résultat de réformes. Les auteurs ne mesurent donc pas la réforme directement mais mesurent l'évolution des variables qui traduisent selon eux les résultats des réformes. L'avantage d'une telle procédure est sa simplicité et son universalité : il est possible de traiter de très nombreux cas sans aller étudier spécifiquement les réformes dans chaque pays. Toutefois, il ne s'agit que d'une mesure très indirecte de la réforme qui renseigne peu sur les passages de la crise à la réforme.

Malgré ces faiblesses, Drazen et Easterly arrivent à la conclusion que l'hyperinflation et la présence d'un marché noir très important sont les meilleurs facteurs pour provoquer des réformes. Lorsque dans un pays ces deux variables atteignent des valeurs très élevées comparativement à d'autres, les auteurs observent quelques années plus tard que le pays enregistre de meilleurs résultats en terme d'inflation et de marché noir que les pays où ces deux variables avaient des valeurs élevées mais non extrêmes. Par contre, ceci ne se vérifie pas pour les autres grandeurs macroéconomiques. Ces résultats peuvent s'expliquer par le fait qu'une réforme monétaire est plus facile à mettre en place qu'une réforme budgétaire. Ces deux variables sont faciles à ajuster et ont un coût politique faible par rapport aux autres. De plus, les autres variables nécessitent des réformes qui peuvent prendre des années. Cette longue attente pour obtenir des résultats rend les hommes politiques peu enclins à agir car les

bénéfices politiques leur semblent lointains et très incertains[63]. En outre, les auteurs soulignent l'importance que peut jouer l'aide étrangère. En analysant son comportement ils concluent qu'en présence d'une inflation et d'un marché noir très importants l'aide étrangère a tendance à diminuer. Cette baisse facilite la mise en place de réforme car elle fait apparaître aux agents la gravité de la crise. Ils rejoignent ici les conclusions de Cassella et Eichengreen (1996).

Drazen et Easterly (2001) n'ont pas résolu la question du niveau de crise provoquant une réforme. Ils montrent la validité de l'hypothèse de crise lorsque cette dernière est extrêmement virulente, comme ils le notent eux-mêmes (p.156) : « *Nous trouvons des preuves pour la version forte de l'hypothèse « la crise induit la réforme », mais nous trouvons que cela s'applique pour certains indicateurs mais pas pour d'autres, et cela seulement pour les valeurs extrêmes* »[64].

Il faut aussi noter que leur analyse a permis de mieux déterminer les interactions qui existent entre l'aide étrangère, la crise économique et la réforme en montrant l'importance du rôle du politique mais aussi la nécessité de considérer la nature de la crise économique. Certaines crises sont plus propices à créer le changement que d'autres et dès lors l'idée de créer volontairement une crise économique, comme le suggèrent Drazen et Grilli (1993), dans le but de favoriser la réforme semble très dangereuse : les conséquences sont loin d'être déterminées et contrôlables.

3.2. L'hyperinflation comme meilleur vecteur de la réforme

Les travaux de Drazen et Easterly (2001) renforcent l'idée que l'hyperinflation est le meilleur élément déclencheur pour provoquer une réforme (mais il n'est pas nécessairement suffisant). En effet, la situation d'hyperinflation présente de nombreux avantages de ce point de vue : l'hyperinflation provoque une diminution de bien-être pour une large partie de la population et permet de bâtir une vaste coalition favorable aux réformes. De plus, elle touche souvent les individus de façon inattendue et violente. Les agents subissent donc des pertes considérables et ne peuvent pas s'en accommoder. Ils vont réagir car ces dernières créent un

[63] La temporalité des politiciens peut-être contrainte en partie par le rythme des élections.

[64] «*We find evidence for a strong version of the crisis-induces-reform hypothesis, but we find that it applies for some crisis indicators and not others, and even then only at the most extreme values*».

sentiment d'urgence. En outre, l'absence de lisibilité du futur empêche la coopération des agents et ceci met en danger tout le système social. Face à ce danger les hommes politiques se mobilisent. Tous ces éléments font que l'on voit naître des coalitions étranges et inattendues où des groupes ayant des intérêts traditionnellement divergents se retrouvent pour soutenir des réformes permettant de lutter contre cette spirale.

3.2.1. L'étude de Bruno et Easterly (1995)

Drazen et Easterly (2001) s'appuient en grande partie sur les travaux réalisés par Bruno et Easterly (1995) à propos de la relation entre la croissance économique et une forte inflation. Ils concluent que la croissance économique diminue brutalement durant les crises inflationnistes alors qu'elle augmente fortement et de façon inattendue après une chute de l'inflation. Drazen et Easterly (2001) reprennent la même définition de la crise inflationniste : il y a crise inflationniste lorsque que l'on atteint le niveau d'inflation où il y a risque de dérapage et de perte de contrôle de l'inflation. Les auteurs estiment ce niveau à 40% d'inflation par an. Ceci est illustré par le tableau I.1 qui montre la relation qui existe entre le niveau d'inflation de l'année précédente et la probabilité d'obtenir une inflation supérieure à 100% pour l'ensemble de la période 1961-1992 portant sur 127 pays.

Niveau d'inflation	Probabilité que l'inflation soit au-dessus de 100% l'année suivante
En dessous de 0	0 %
0-10	0 %
10-20	0 %
20-30	0 %
30-40	2 %
40-50	13 %
50-60	12 %
60-70	19 %
70-80	15 %
80-90	22 %
90-100	50 %
Au-dessus de 100	71 %

Tableau I.1 : Probabilité d'avoir une inflation au-dessus de 100 % l'année suivante dépendant de l'inflation de l'année en cours. [*Source : Bruno et Easterly (1995), p.43.*]

A partir de la tranche 30-40% d'inflation, le risque d'avoir une inflation de 100% ou plus l'année suivante n'est plus nul, les auteurs traduisent cela comme la présence d'une crise inflationniste. Est-il réellement raisonnable de déterminer un seuil aussi abrupt ? En effet, il peut exister une progressivité dans la hausse de l'inflation. Il aurait été intéressant de calculer la probabilité de changer de tranche l'année suivante (par exemple, passer de la tranche 30-40 à la tranche 60-70) et nous aurions pu dire de la même façon qu'il y avait dérapage car augmentation de l'inflation. De plus, quel est le niveau de risque acceptable permettant à un pays de sortir de ces difficultés économiques tout en prenant le risque de perdre le contrôle de l'inflation ? En conclusion, nous pouvons dire que la définition de la crise inflationniste par Bruno et Easterly (1995) reprise par Drazen et Easterly (2001) est assez fragile.

3.2.2. L'étude de Hamman et Pratti (2002)

Hamman et Pratti (2002), dans la continuité des travaux précédents, concluent après une analyse économétrique que l'hypothèse de crise est vérifiée. Les stabilisations réussies sont précédées de période de plus haute inflation que les stabilisations qui échouent. Une augmentation de l'inflation peut non seulement déterminer le *timing* de la stabilisation mais aussi créer des conditions politiques et sociales augmentant les chances de succès des réformes dans les années suivantes. C'est ainsi que les auteurs concluent à la viabilité de l'hypothèse de crise. Il faut noter, toutefois, que ces deux auteurs se retrouvent devant les mêmes difficultés que Bruno et Easterly (1995) et Drazen et Easterly (2001) : il s'agit du problème de la définition d'un niveau de crise optimal et d'une mauvaise situation par rapport à une très mauvaise situation.

Parallèlement à ces travaux portant sur un large échantillon de pays et sur plusieurs périodes, il existe des recherches beaucoup plus circonscrites dans le temps et dans l'espace.

3.3. Les études portant sur l'Amérique latine

Les difficultés économiques que connaissent la plupart des pays d'Amérique latine depuis des années ont motivé de nombreux programmes de recherches.

3.3.1. L'étude de Lora et Olivera (2004)

Lora et Olivera (2004) proposent une étude qui ne porte que sur vingt pays d'Amérique latine et sur une période relativement courte (1985-1999). Ce type d'approche a l'avantage de pouvoir intégrer des explications propres à chaque pays.

Malgré les différences de méthodologies, leurs résultats à propos de l'impact de la crise sur les réformes rejoignent largement ceux de Drazen et Easterly (2001) : ils concluent que l'inflation joue un rôle fondamental dans la mise en place des plans de réforme. Il est nécessaire toutefois que l'inflation soit très élevée ou qu'elle soit soudaine. Une brusque inflation contraste fortement avec la situation antérieure où elle était modérée. Cette modification brutale de l'environnement amène les agents à rechercher le retour à une

situation où l'inflation est contrôlée et où ils se sentent en sécurité. Parallèlement à la validation de l'hypothèse de crise, Lora et Olivera (2004) prouvent l'existence de l'effet « lune de miel » en Amérique latine. Il apparaît donc que la conjonction de ces deux éléments (inflation/élection) ouvre en grand les fenêtres d'opportunité autorisant les gouvernants à proposer des réformes ambitieuses.

L'analyse de Lora et Olivera se fonde largement sur les travaux précédents menés par Lora en particulier en 1998.

3.3.2. L'étude de Lora (1998)

Dans cet article, l'auteur tentait déjà de mesurer quels étaient les éléments qui ont provoqué des réformes parmi les pays d'Amérique latine entre 1985 et 1995. Pour cela, il construit des indices de réformes en notant toutefois qu'il est très difficile de mesurer précisément en quoi ont consisté ces réformes et surtout comment les mesurer. Parmi les éléments potentiellement propices aux réformes, il retient la crise économique et les lunes de miel des nouveaux gouvernements comme étant les seuls phénomènes susceptibles de provoquer des réformes. Cependant, leur pouvoir de déclenchement varie fortement selon le type de réforme.

Lora conclut qu'il reste encore de nombreux progrès à faire pour capturer les déclencheurs de réformes autant du point de vue empirique (il faut sans doute mieux définir les indices de réformes) que théorique (les analyses théoriques sont trop parcellaires pour appréhender dans sa globalité le phénomène des réformes). Du point de vue empirique Lora (1998) propose une définition spécifique à chaque type de crise. Il distingue les indicateurs de crise provenant de l'inflation, les indicateurs de crise de croissance et les crises fiscales. Ces distinctions lui permettent de définir ce qu'est une crise. Par exemple dans le cas d'une crise fiscale p.13: « *La crise fiscale est définie comme la balance du secteur public consolidée pour ces années quand il y a des déficits plus importants que 3 % du PIB* »[65].

Le problème soulevé par ces définitions est leur caractère arbitraire. En effet, l'auteur ne justifie pas ses choix ; pourquoi définir une crise fiscale par rapport à la valeur de 3 % du PIB et pas 2,9 ou 4 % ?

[65] « *Fiscal crisis is defined as the consolidated public sector balance for those years when there are deficits larger than 3 percent of GDP* ».

Cependant, cette limite liée à la définition de la crise n'altère pas l'intérêt des recherches menées par Lora (1998). Cela donne même un aperçu intéressant, autant en terme de résultats que de méthodologie à propos des moteurs des réformes mais aussi de l'hypothèse de crise et de la façon de l'aborder.

Nous avons présenté les deux principales approches tentant de déterminer si les faits corroborent l'hypothèse de crise. La première de ces approches se caractérise par une tentative de mesure directe à travers l'évolution de grandeurs macroéconomiques comme le niveau d'inflation ou le chômage. Les résultats tendent à montrer que les crises hyperinflationistes sont de bons candidats pour provoquer la réforme. Toutefois, cette approche présente encore d'importantes limites dues à la définition même de la crise. Parallèlement à cette approche, d'autres auteurs ont tenté d'appréhender la relation entre les crises et les réformes dans un espace géographique plus limité et une période moins longue. Cette conception a l'avantage de présenter une certaine homogénéité entre les pays qui autorise la construction d'indices permettant de caractériser les crises et les réformes. Ces auteurs arrivent aux mêmes conclusions que dans le cadre de la première approche, tout en clarifiant le rôle des déterminants politiques comme l'effet « lune de miel ».

Malgré de grandes espérances ces études ont débouché sur des résultats assez faibles mais tout de même instructifs, nous sommes en droit de nous interroger plus profondément sur la relation liant la crise et la réforme et de nous demander s'il ne faudrait pas analyser, comme le proposent Alesina, Ardagna et Trebbi (2006), plus spécifiquement la relation de causalité qui existe entre les deux.

Conclusion

Ce premier chapitre a eu fondamentalement pour objet d'aborder la question de la relation liant la réforme économique à la crise. En effet, l'hypothèse de crise s'est construite sur l'idée de la crise comme principal facteur facilitant la mise en place des réformes. Cette idée largement acceptée par la littérature a été confrontée à deux problèmes importants : des travaux théoriques controversés et la faiblesse des résultats empiriques appuyant cette hypothèse.

La première de ces défaillances s'explique en partie par la force que l'hypothèse de crise recèle intrinsèquement en elle. Comme nous l'avons montré, la crise peut s'accompagner d'une multitude d'autres facteurs qui ne font qu'amplifier son impact comme déclencheur : le rôle du leader est une illustration de ce phénomène. Nous nous sommes donc attachés à présenter les principaux facteurs qui peuvent accompagner la crise en illustrant ces différents phénomènes à travers des exemples tirés d'études de cas portant sur des pays aussi variés que l'Argentine, la Bolivie, la Chine, l'Inde ou la Corée du Sud. Cette grande variété montre la dimension universelle que tente d'acquérir l'hypothèse de crise. De plus, nous avons prêté une attention toute particulière aux canaux qui permettent la transmission de la crise économique vers les comportements des décideurs politiques. Il est apparu que cette transmission n'a rien d'évidente et peut se révéler inexistante. Ainsi, la puissance intuitive qui accompagne l'hypothèse de crise est assez illusoire dans les faits. La perte de cette caractéristique est due à la dimension tautologique et à son manque de fonctionnalité.

Cela nous amène alors à penser qu'il est nécessaire de reconsidérer plus sérieusement l'hypothèse de crise en proposant une réinterprétation de la notion de crise grave et crise très grave développée par Drazen (2000) car cette dernière nous semble manquer de substance. Il faut la redéfinir pour pouvoir l'utiliser efficacement. Les tentatives empiriques pour donner de la consistance à cette distinction n'ont fourni que peu de résultats et ce quelle que soit l'approche retenue (directe ou indirecte). Nous pensons que ce manque de résultat est peut-être du à une raison plus profonde : la question de la causalité entre la crise et la réforme n'a jamais été résolue au cours de ces diverses études.

La question de savoir si la réforme engendre la crise ou bien si la crise engendre la réforme mérite d'être examinée plus profondément. La détermination du sens de la causalité aurait un fort impact sur la compréhension du rôle de la crise sur la réforme. Une autre

possibilité est de concevoir que cette relation est fondée sur une interaction réciproque entre ces deux éléments. Ceci serait un élément d'étude complémentaire que permettrait d'améliorer la portée des études économétriques. Cependant, il ne faut pas perdre de vue que le fait de rendre plus fonctionnelle la distinction entre la crise grave et la crise très grave offrirait le moyen de classer plus clairement les différentes situations et donc de voir s'il est possible de déterminer à partir de quel seuil une crise peut engendrer une réforme.

C'est pourquoi nous proposons dans le prochain chapitre une construction théorique originale qui a pour objet de donner de la substance à la distinction entre la crise grave et la crise très grave. Cependant, dans la continuation de ce premier chapitre nous considérons encore des agents s'intégrant dans un environnement social : nous traduisons cette hypothèse en présentant des agents remarquables par leur hétérogénéité à propos de l'intérêt porté au bien-être de la société et à leur propre bien être.

Annexes au chapitre I

Annexe I.1

Le consensus de Washington [Williamson, (2003), p.10-13].

Le consensus de Washington fut mis au point par John Williamson en 1989 lors d'une conférence sur la situation des pays d'Amérique latine. Il élabora un document de référence énumérant les dix réformes qui lui semblaient nécessaires pour favoriser l'émergence des pays en voie de développement. L'énumération des dix propositions est issue de Williamson (2003).

1/ La Discipline budgétaire.

La discipline budgétaire s'impose pour éviter l'effet boule de neige de la dette, pour garantir au pays un haut niveau d'épargne nationale, pour ne pas léser les générations futures et pour maintenir la sincérité des comptes publiques.

2/ La Redéfinition des priorités en matière de dépenses publiques.

Il s'agit de réorienter les dépenses au profit de la croissance : il faut dépenser mieux mais pas nécessairement moins.

3/ La Réforme fiscale.

L'objectif de la réforme fiscale est de réduire les distorsions et d'augmenter les recettes. Pour cela il faut établir un régime combinant une large assiette fiscale et des taux d'imposition marginaux modérés.

4/ La Libéralisation financière

Elle doit être mise en œuvre progressivement et s'accompagner d'un renforcement du contrôle prudentiel.

5/ Taux de change unique et compétitif.

Mis en place de taux change soit flottant soit fixe. Les systèmes semi fixes ou à parité glissante ont montré toutes leurs limites dans les années 1990.

6/ Libéralisation du commerce.

Il s'agit de promouvoir le libre-échange.

7/ Libéralisation des investissements directs en provenance de l'étranger.

L'objectif est de faciliter l'entrée de capitaux étrangers pour faciliter le financement des investissements.

8/ Privatisation des entreprises publiques

Elle vise à créer un environnement économique plus concurrentiel, plus transparent, à améliorer la gestion des entreprises et à libérer les finances publiques d'entreprises non rentables.

9/La réforme de la réglementation des marchés pour assurer l'élimination des barrières à l'entrée et à la sortie.

L'objectif était d'assouplir les barrières à l'entrée et à la sortie des marchés pour assurer une plus vive concurrence.

10/ La garantie des droits de propriété.

La sécurité des droits de propriété limite l'incertitude juridique sur l'identité des propriétaires. Cela développe les sentiments de confiance et facilite les échanges entre agents.

Annexe I.2.

Elections boliviennes du 30 juin 2002

Candidats (partis)	Votes (pour le président, les parlementaires)	Votes (%) (par rapport au nombre de bulletins valides)
Gonzalo Sánchez de Lozada (MNR)	624 126	22,5
Evo Morales (MAS)	581 884	20,9
Manfred Reyes Villa (NFR)	581 163	20,9
Jaime Paz Zamora (MIR)	453 375	16,3
Felipe Quispe (MIP)	169 239	6,1
Johnny Fernandez (UCS)	153 210	5,5
Ronald MacLean (ADN)	94 386	3,4
Alberto Costa (U)	75 522	2,7
Rolando Morales (PS)	18 162	0,7
René Blattmann (MCC)	17 405	0,6
NicolásValdivia (CONDEPA)	10 336	0,4
Nombre d'électeurs	4 165 082	
Votants	2 994 065	71,9
Bulletins valides	2 778 808	92,8

Tableau A.I.2 : Résultats du premier tour des élections présidentielles boliviennes du 30 juin 2002 ; [*Source Singer et Morrison, (2004), p182.*]

Chapitre II

La crise fait-elle naître une demande de réforme ?

Le chapitre I a montré que l'hypothèse de crise n'est pas un concept aussi facilement manipulable qu'il semblait l'être. Elle doit donc être accompagnée d'autres facteurs qui permettent de clarifier le rôle joué par la crise. Toutefois, la crise reste un facteur essentiel et c'est pourquoi son rôle est largement analysé à travers des études aussi bien empiriques que théoriques. Le débat cependant reste ouvert et les nombreuses difficultés présentes nous invitent à être prudent à propos des conclusions que l'on peut tirer. Dans le but de contribuer à la discussion sur la pertinence de l'hypothèse de crise ainsi que sur sa fonctionnalité nous proposons dans le chapitre II un modèle théorique personnel. Ce travail se distingue par l'introduction de la crise comme facteur de dynamisation mais aussi par la prise en compte d'une société composée d'individus se souciant au moins partiellement du bien-être de l'ensemble de la société (et pas seulement du leur). Dans ces conditions, la détermination de l'impact de la crise économique sur l'acceptation d'un programme de réformes nous confirmera que la relation automatique « la crise induit la réforme » doit être nuancée. De plus, nous montrons qu'il peut exister des situations où le *statu quo* perdurera à court et moyen terme même en cas de crise très profonde. Il convient alors de ne pas rejeter l'analyse proposée par Drazen (2000) et sa distinction entre une crise grave, et une crise très grave mais de lui apporter quelques précisions et nuances. Nos travaux appuient plus la critique présentée par Weyland (2002) à propos de l'aspect fonctionnaliste que l'idée, proposée par Rodrik (1996), que « la crise induit la réforme » est une tautologie. Ainsi, nous montrons qu'une crise, même grave, peut ne pas entraîner la mise en place d'un processus de réformes.

Nous étudierons dans une première section les hypothèses du modèle et le modèle dans sa version statique, la deuxième section sera consacrée à la crise comme facteur de dynamisation et nous présentons les résultats dans une troisième section qui conclut.

1. Le modèle

La présentation du modèle se fera d'abord dans sa version statique avant d'être dynamisée par l'introduction de la crise.

1.1. Les acteurs

Nous sommes en présence de deux acteurs. Le premier est le gouvernement, il a pour objectif de faire accepter la réforme car il la pense bénéfique pour la société. Nous supposons par exemple que le gouvernement cherche à améliorer le fonctionnement de la société à travers la mise en place de biens publics. Il soumet sa proposition par référendum aux agents qui composent la société.

Nous supposons l'existence d'un groupe qui représente l'autre acteur. Ce groupe est composé d'individus appelés à voter pour ou contre la réforme. Ils font leur choix en fonction de la valeur de leur espérance de gains : si celle-ci est positive ils votent pour la réforme sinon ils votent contre.

Nous introduisons l'idée que dans ce calcul les agents ne tiennent pas seulement compte de leur espérance de gain personnel mais y ajoutent une composante sociale : ils s'interrogent sur le fait de savoir s'ils pensent que la réforme est favorable à la société.

Les agents sont caractérisés par la valeur de leur niveau de désintérêt social α et leur niveau d'intérêt à leur situation personnelle β .

Les individus calculent leur espérance de gain d'être gagnant à la réforme.

Dès lors, les agents vont chercher à maximiser leur utilité. Ils feront leurs choix à partir du calcul suivant.

Soit un agent représentatif i

L'agent i va donc chercher à maximiser son utilité U_i qui est de la forme :

$$\max(U_i) = (1-\alpha_i)a + \beta_i b - U^{st} \qquad (1)$$

avec $0 \le \alpha_i \le 1$ et $0 \le \beta_i \le 1$

Nous faisons l'hypothèse que les agents ont une fonction d'utilité qui se bâtît de façon additive ; le premier membre de cette fonction correspond à l'utilité par individu que la

société va récupérer, d'après l'agent *i*, le second membre correspond à l'utilité que l'individu pense gagner ou perdre à la réforme à titre personnel. U^{st} est l'utilité associée au *statu quo*, nous supposons que tous les individus ont la même utilité de *statu quo*.

L'objectif du gouvernement est donc que $\max(U_i) > 0$ soit vraie pour au moins la moitié des agents pour faire accepter sa réforme.

Nous supposons que le gouvernement connaît la répartition $n(\alpha, \beta)$ dans la population des paramètres (α, β). Nous supposons, pour le moment, une répartition uniforme au sein du groupe[66]. De plus, nous faisons l'hypothèse que les valeurs de *a* et *b* sont les mêmes pour tous les individus et sont invariables. La réforme est acceptée si la moitié au moins de la population soutient la réforme. Comme la répartition est uniforme, cela signifie qu'au moins la moitié de l'aire est acceptante (voir la figure II.1, p.81).

Nous supposons dans un premier temps que la réforme proposée par le gouvernement se caractérise par $a>0$ et $b<0$.où $a>0$ est de même valeur pour tous les agents du groupe ; *a* peut se comprendre comme le gain collectif divisé par le nombre d'agents[67].

Nous faisons l'hypothèse que *b* est négatif et identique pour tous les agents.

Pour résumer, *b* est le coût que subit personnellement l'individu en cas de réforme et *a* le gain moyen reçu par les individus en cas de mise en place des réformes.

b peut s'interpréter comme la perte directe que l'agent subit dans le cas où la réforme est acceptée. *a* quant à lui, s'interprète comme l'impact de la réforme sur le bien-être des agents. Le gouvernement est l'initiateur de la réforme, nous faisons l'hypothèse que la réforme aura un impact positif sur le bien-être collectif, ce qui correspond à supposer $a>0$.

Chaque agent se caractérise par l'intérêt qu'il accorde à sa propre situation personnelle et le désintérêt qu'il porte à la situation de la société. Ces caractéristiques sont déterminées par des coefficients de pondération qui sont β pour la caractéristique individuelle et α pour la seconde caractéristique. Dès lors, l'utilité de l'agent *i* peut s'écrire comme (1).

[66] Ceci revient à écrire $n(\alpha, \beta) = 1$ pour tout (α, β) tel que $0 \le \alpha \le 1$ et $0 \le \beta \le 1$.

[67] Les cas où a<0 et b<0 ou bien a>0 et b>0 sont évidents (si a<0 et b<0, l'utilité associée à l'expression (1) est strictement négative et la réforme ne peut qu'être rejetée. Si a>0 et b>0 la réforme ne peut qu'être acceptée).

1.2. La question de la réforme dans une version statique

1.2.1 Cas d'une réforme qui provoque un gain collectif et un coût individuel

Nous nous plaçons dans le cas où *a>0* et *b<0*.

Nous supposons que les agents sont neutres au risque.

Notons U^{st} leur utilité associée au *statu quo*.

L'acceptation de la réforme dépend donc, des valeurs de *a* et *b* et de U^{st}.

Il s'agit donc de résoudre $(1-\alpha)a+\beta b-U^{st}\geq 0$ (2)

Sous les contraintes $0\leq\alpha\leq 1$ et $0\leq\beta\leq 1$.

Considérons la droite d'équation (D') :

$D':(1-\alpha)a+\beta b-U^{st}=0$

(D') est la frontière du demi-plan $(1-\alpha)a+\beta b-U^{st}\geq 0$

Si $\alpha=0$ alors $\beta=\dfrac{U^{st}-a}{b}$, Pour simplifier nous supposons $U^{st}=0$ [68]

Si $\alpha=1$ alors $\beta=\dfrac{U^{st}}{b}$

Premier cas : $0\leq\dfrac{a}{-b}\leq 1$**, c'est-à-dire** $b<0$ **et** $|b|\geq a$

Ce cas s'interprète économiquement comme une situation où le gain collectif *a* associé à la réforme par individu est positif et où le gain personnel *b* est négatif (il s'agit donc d'une perte), cette perte est supérieure en valeur absolue au gain collectif *a*.

En supposant $U^{st}=0$, alors $(1-\alpha)a+\beta b\geq 0$

Sous les contraintes $0\leq\alpha\leq 1$ et $0\leq\beta\leq 1$.

Soit (D) la droite $f(\alpha,\beta)=(1-\alpha)a+\beta b=0$ qui est la frontière du demi-plan $(1-\alpha)a+\beta b\geq 0$.

Si $\alpha=0$ alors $\beta=\dfrac{-a}{b}$

Si $\alpha=1$ alors $\beta=0$

Position du point (0,0) par rapport à la droite (D).

[68] Nous faisons cette hypothèse par souci de clarté mais la levée de cette hypothèse ne modifie en rien les résultats obtenus par le modèle. Le cas $U^{st}\neq 0$ est examiné dans l'annexe II.2..

$f(0,0) = a$.

Comme $a > 0$, le demi-plan inférieur à (D) vérifie (2).

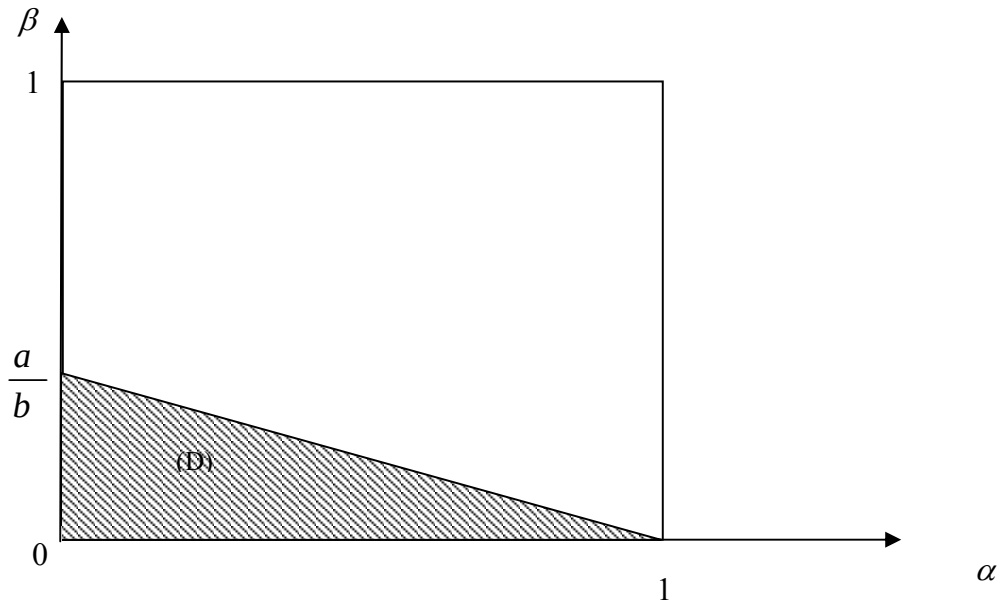


Figure II.1 : Cas où une majorité s'oppose à la réforme ($a > 0, b < 0$ et $|b| \geq a$).

La partie hachurée représente la part de la population qui soutient la réforme. Dans ce premier cas, une majorité de la population est défavorable à la réforme.

Ce cas reflète une situation où la réforme est rejetée car une majorité d'individus s'oppose aux propositions du gouvernement.

Les agents, sous l'hypothèse d'une distribution uniforme, n'accepteraient cette réforme que dans le cas limite où $\frac{a}{(-b)} = 1$. Ainsi, il est nécessaire que le gain par individu soit au moins équivalent à la perte individuelle. Il faut donc des réformes qui permettent de libérer des gains importants et, si possible, à moindre coût.

Dans le second cas $\frac{a}{-b} > 1$[69], la population accepte la réforme.

[69] C'est-à-dire $|b| < a$ (le gain collectif par individu est supérieur en valeur absolue à la perte individuelle).

1.2.2. Cas d'une réforme qui provoque un gain individuel et un coût collectif

Nous supposons que $a < 0$, $b > 0$.

On suppose encore $U^{st} = 0$ et on suppose une distribution uniforme de (α, β). Les graphiques deviennent :

Premier cas : $a < 0$, $b > 0$ **et** $|b| > a$

Il y a acceptation de la réforme car $f(0,0) = a < 0$

La zone hachurée représente l'ensemble des agents qui soutiennent la réforme.

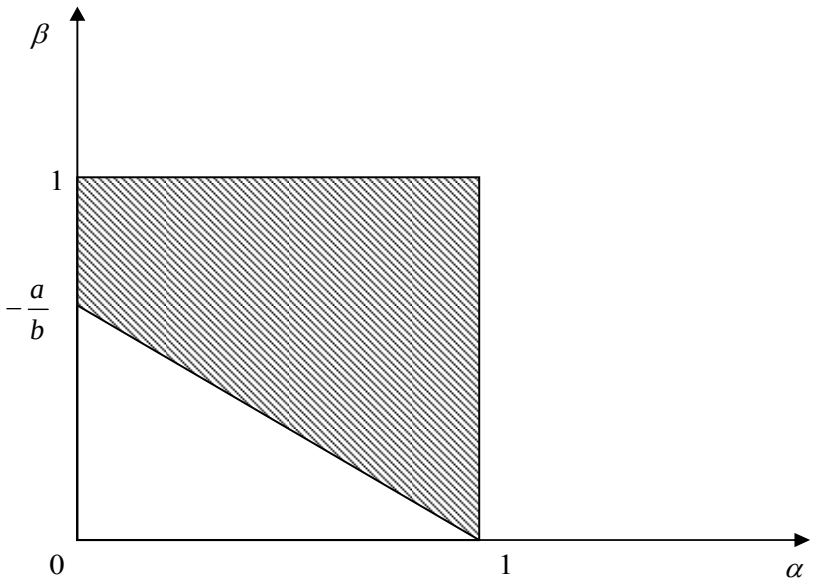


Figure II.2 : Cas où la réforme provoque un coût collectif mais offre des gains individuels supérieurs ($a < 0$, $b > 0$ **et** $|b| > a$ **)**

Deuxième cas : $a < 0$ **,** $b > 0$ **et** $b < |a|$

Il y a rejet de la réforme car la zone hachurée a une aire inférieure à la moitié de celle du carré.

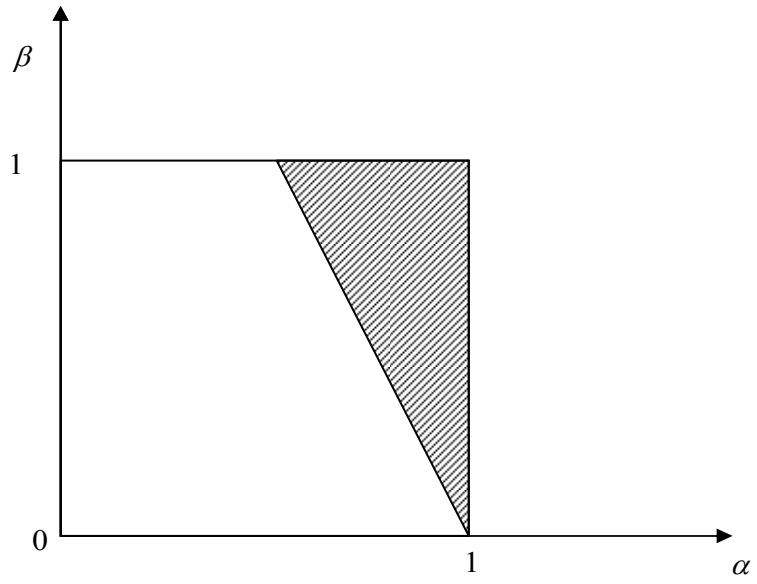


Figure II.3 : Cas où la réforme provoque un coût collectif mais offre des gains individuels inférieurs ($a < 0$ **,** $b > 0$ **et** $b < |a|$ **)**

Une majorité d'agents s'oppose à la réforme.
L'analyse des valeurs de a et de b nous permet de présenter des réformes où il est demandé aux agents un effort individuel pour améliorer le bien-être collectif mais aussi des réformes qui ont vocation à favoriser la richesse individuelle au détriment des investissements collectifs. Nous résumons ainsi deux politiques différentes.

1.3. Le cas d'une distribution non uniforme

Nous supposons que $n(\alpha, \beta)$ a une distribution normale.

L'acceptation se fait lorsqu'au moins la moitié de la population soutient le projet de réforme. La mise en place d'une répartition suivant la loi normale (graphique II.2) nous

permet de déterminer aisément les valeurs de α et β qui permettent de réformer puisqu'il existera un agent qui aura les valeurs médianes $\overline{\alpha}$ (la valeur moyenne, qui se confond avec la médiane dans le cas d'une loi normale, des α) et $\overline{\beta}$ (la valeur moyenne, qui se confond avec la médiane, des β). Nous résolvons ainsi le problème de la multidimensionalité.

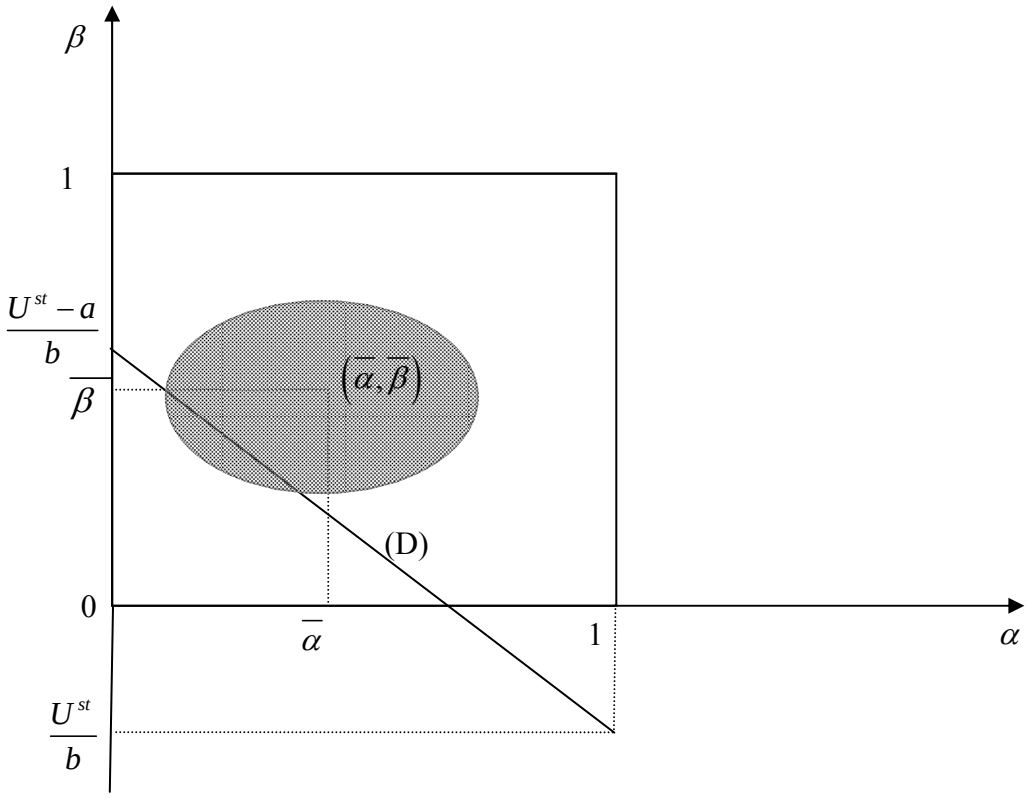


Figure II.4 : Cas d'une loi normale

On voit alors que si $\left(\overline{\alpha},\overline{\beta}\right)$ n'est pas sur la droite (D) : $(1-\alpha)a+\beta b-U^{st}=0$ la droite (D) partage l'ellipse associée à la répartition gaussienne en deux parties d'aires inégales. On a alors acceptation lorsque : $\left(1-\overline{\alpha}\right)a+\overline{\beta}b-U^{st}\geq 0$, ce qui définit un demi plan qui est la zone d'acceptation.

Deux possibilités se présentent pour un gouvernement.

1/ Le gouvernement peut jouer sur les valeurs de *a* et *b* pour faire passer la réforme, à condition que, par un moyen quelconque, il connaisse $\overline{\alpha}$ et $\overline{\beta}$[70]. Cette attitude correspond, de la part du gouvernement, à une modification de la réforme initiale. Il va présenter une réforme qui est réaliste et qui peut obtenir le soutien des agents. Les gouvernements des pays industrialisés adoptent ce type de comportement. Ils proposent généralement des réformes soutenables aux yeux de leur opinion publique et qui offrent suffisamment de dédommagements aux perdants.

2/ Supposons que la réforme proposée ne puisse être modifiée (c'est-à-dire *a* et *b* sont fixés) mais que $\overline{\alpha}$ et $\overline{\beta}$ et U^{st} puissent évoluer (ce qui semble être le cas dans une situation de crise). De telles situations surviennent par exemple dans des pays soumis à de fortes pressions de la part des organismes internationaux qui exigent la mise en place de réformes structurelles. Dans ce cas, les gouvernements n'ont aucune marge de manœuvre et doivent tenter de faire accepter le plan de réforme sans pouvoir modifier les valeurs de *a* et de *b* auprès des agents.

Le modèle que nous présentons prend en compte ces deux situations et se propose de formaliser leurs caractéristiques dans l'objectif de mieux cerner le rôle des différents éléments comme la crise et son influence sur les valeurs de paramètres $\overline{\alpha}$ et $\overline{\beta}$.

2. La crise comme facteur de dynamisation du modèle

Nous faisons à nouveau l'hypothèse que $a > 0$ **et** $b < 0$[71]**.**

Nous supposons que la même réforme est reproposée après chaque rejet, et nous supposons aussi que le couple $\left(\overline{\alpha}, \overline{\beta}\right)$ reste fixé. La droite d'acceptation (D) caractéristique de la réforme a donc une pente $\frac{a}{b}$ mais les variations de l'utilité de *statu quo* U^{st} des agents au cours du temps font que (D) va évoluer. En effet, la crise a pour effet de diminuer le bien-être

[70] $\overline{\alpha}$ et $\overline{\beta}$ peuvent dépendre du domaine où la réforme est proposée. $\overline{\alpha}$ et $\overline{\beta}$ peuvent différer selon que la réforme porte sur l'éducation nationale ou les retraites.

[71] Le cas où $a < 0$, $b > 0$ se traduit par une discussion symétrique par rapport à la droite d'acceptation. Par exemple, la zone d'acceptation est alors au-dessus de la droite d'acceptation (D).

des agents, il y a donc décroissance de U^{st}. Cette variation va dans le sens d'une acceptation plus facile de la réforme. Les agents deviennent moins intransigeants avec le temps et acceptent donc des réformes qui leurs semblaient inacceptables avant. Graphiquement cela se traduit par le fait que la droite d'acceptation passe par le point $\left(1,\frac{U^{st}}{b}\right)$ qui varie à chaque fois que l'utilité de *statu quo* change. Plus précisément (D) est translatée. Ainsi à chaque itération la réforme est plus probable.

2.1. Le rôle du désintérêt social et de l'intérêt individuel

Une autre possibilité est que $\left(\overline{\alpha},\overline{\beta}\right)$ varie pendant la crise. Pour simplifier la discussion nous supposons que U^{st} ne varie pas et que (D) ne change pas de position.

Les agents révisent alors leur α et β à chaque période. Il en résulte une possible variation de $\overline{\alpha}$ et $\overline{\beta}$. On supposera que la distribution des (α,β) reste normale pendant l'évolution de la crise. La modification de $\overline{\alpha}$ et $\overline{\beta}$ à chaque période est supposée décrite par des fonctions *f* et *g* telles que :

Si $\left(\overline{\alpha_n},\overline{\beta_n}\right)$ est la valeur de $\left(\overline{\alpha},\overline{\beta}\right)$ à l'instant *n*[72] :

$$\begin{cases}\overline{\alpha}_{n+1}=f(\overline{\alpha}_n,\overline{\beta}_n,U^{st})\\ \overline{\beta}_{n+1}=g(\overline{\alpha}_n,\overline{\beta}_n,U^{st})\end{cases} \text{ où } \begin{matrix} f:[0,1]^2\times\left[0,U^{st\,\mathrm{int}}\right]\longrightarrow[0,1]\\ g:[0,1]^2\times\left[0,U^{st\,\mathrm{int}}\right]\longrightarrow[0,1]\end{matrix} \text{ dans } \begin{Bmatrix} f(x,y)\\ g(x,y)\end{Bmatrix}$$

x correspond à $\overline{\alpha}$, *y* correspond à $\overline{\beta}$.

Nous supposerons *f* et *g* continues sur $[0,1]^2\times\left[0,U^{st\,\mathrm{int}}\right]$, représentant la réaction des agents en fonction de son état antérieur. Le gouvernement ne pourra faire passer sa réforme à l'instant *n* que si $(\overline{\alpha}_n,\overline{\beta}_n)$ est dans la zone d'acceptation.

Il faut donc s'interroger sur l'évolution de $\overline{\alpha}$ et $\overline{\beta}$ suite à la crise. Pour cela nous nous appuyons sur l'hypothèse de Williamson.

[72] Cet instant correspond au début de la n-ième période.

2.1.1. L'hypothèse de Williamson (1994)

L'hypothèse de Williamson, présentée lors du premier chapitre, consiste à soutenir l'idée que les agents sont plus altruistes en période de crise. Ceci va servir de point de départ à notre réflexion.

Nous pouvons alors présenter une variation des valeurs des niveaux de désintérêt vis-à-vis de la société et de l'intérêt porté à leur situation personnelle par les agents. A partir de ce stade nous étudions les différents cas possibles en fonction de l'évolution des variables $\overline{\alpha}$ et $\overline{\beta}$.

Plus généralement, nous traduisons les hypothèses de Williamson par :

L'évolution de la crise est telle que $\begin{cases} \overline{\beta_{n+1}} \le \overline{\beta_n} \\ \overline{\alpha_{n+1}} \le \overline{\alpha_n} \end{cases}$ ce qui au niveau de *f* et *g* devient :

Pour $U^{st} > 0$ et $\forall x, y \in [0,1], \begin{cases} f\left(x, y, U^{st}\right) \le x \\ g\left(x, y, U^{st}\right) \le y \end{cases}$

Sous ces hypothèses la crise fait diminuer le niveau de désintérêt social et le niveau d'intérêt individuel. Ceci s'explique par le fait que les agents sont prêts à consentir plus d'effort pour résoudre la crise et à laisser quelque peu leur intérêt individuel de côté.

Alors $\left(\overline{\alpha}_n, \overline{\beta}_n\right)$ converge car : $\begin{cases} \overline{\alpha}_{n+1} \le \overline{\alpha}_n \\ \overline{\beta}_{n+1} \le \overline{\beta}_n \end{cases}$ pour tout entier $n \ge 0$

Soit $\begin{cases} l_1 = \lim \overline{\alpha}_n \\ l_2 = \lim \overline{\beta}_n \end{cases}$

Si $\left(l_1, l_2\right)$ ne se trouve pas dans la zone d'acceptation, alors il est impossible de faire passer la réforme. Rappelons que la zone d'acceptation est définie par la droite d'acceptation (D') (on suppose pour l'instant que U^{st} est fixe). Toutefois, on remarque que sous les hypothèses de Williamson le point $\left(\overline{\alpha}, \overline{\beta}\right)$ se rapproche de la droite d'acceptation.

Au contraire, remarquons que dans le cas d'une réforme favorable aux gains individuels et ayant un coût collectif, l'hypothèse de Williamson éloigne le point $\left(\overline{\alpha}, \overline{\beta}\right)$ de la zone d'acceptation.

2.1.2. Développement plus général

Nous nous proposons maintenant de dépasser l'hypothèse de Williamson et de présenter des situations différentes offrant une approche plus générale.

1/ Pour $U^{st} > 0$ et $\forall (x, y) \in [0,1]^2$, $\begin{cases} f(x, y, U^{st}) \geq x \\ g\left(x, y, U^{st}\right) \geq y \end{cases}$, ce cas nous éloigne de la zone d'acceptation lorsque $a > 0$ **et** $b < 0$, et donc, éloigne les possibilités de réformes. Ici les individus s'intéressent de moins en moins à la société et de plus en plus à leur situation personnelle[73].

2/ Pour $U^{st} > 0$ et $\forall (x, y) \in [0,1]^2$, $\begin{cases} f(x, y, U^{st}) \leq x \\ g\left(x, y, U^{st}\right) \geq y \end{cases}$, les individus s'intéressent de plus en plus à la société et à eux-mêmes. Alors, $\overline{\alpha}_n$ est décroissante bornée et $\overline{\beta}_n$ est croissante bornée. Donc, il y a à nouveau convergence. Si (l_1, l_2) n'est pas dans la zone d'acceptation, la réforme ne sera pas acceptée. Ce cas est indéterminé, il peut rapprocher ou éloigner de la zone d'acceptation.

3/ Pour $U^{st} > 0$ et $(x, y) \in [0,1]^2$, $\begin{cases} f(x, y, U^{st}) \geq x \\ g\left(x, y, U^{st}\right) \leq y \end{cases}$, ce cas est aussi indéterminé, il peut rapprocher ou éloigner de la zone d'acceptation.

2.2. Le deuxième effet de la crise : la variation du bien-être associé au *statu quo*

Le deuxième effet de la crise est une diminution du bien-être associé au *statu quo*. A chaque itération la comparaison se fait au temps 1 par rapport à une valeur U_1^{st} puis au temps 2 avec une valeur $0 \leq U_2^{st} < U_1^{st}$. Nous obtenons alors comme condition d'acceptation pour un individu : $(1-\alpha_2)a + \beta_2 b \geq U_2^{st}$.

Cette nouvelle condition est plus facile à atteindre que celle du temps 1. Dès lors, la réforme a plus de chance de passer. La droite d'acceptation évolue dans un sens favorable à la

[73] Une telle situation peut s'envisager dans une société où la corruption tient une place importante.

réforme. Alors, un point $\left(\overline{\alpha},\overline{\beta}\right)$ qui était en dehors de la zone d'acceptation au temps 1 peut s'y retrouver au temps 2. De plus, si les hypothèses de Williamson sont vérifiées, l'évolution de $\left(\overline{\alpha},\overline{\beta}\right)$ est telle que $\left(\overline{\alpha},\overline{\beta}\right)$ et la droite d'acceptation (D') se rapprochent l'un de l'autre.

Si l'on suppose des agents ayant des évolutions de leurs α et β différentes de ce que prévoit Williamson, la réforme ne pourra alors se faire que si la situation de *statu quo* se dégrade assez vite pour compenser les modifications de α et β des agents. Ceci explique pourquoi des crises très violentes et ayant un impact fort sur le bien-être des agents ont plus de chance de provoquer la réforme.

Il apparaît que la crise économique ne peut être un facteur déclenchant de la réforme que dans le cas où le point $\left(\overline{\alpha},\overline{\beta}\right)$ finit par se trouver dans la zone d'acceptation de la réforme. Si ce n'est pas le cas, le *statu quo* perdurera et cela quelle que soit la gravité de la crise. En effet, $\overline{\alpha}$ et $\overline{\beta}$ sont à leurs valeurs limites et ne peuvent donc atteindre la zone d'acceptation de la réforme que si la diminution du bien-être est suffisante. C'est ici que la distinction de Drazen entre crise grave et crise très grave prend tout son sens. Il est alors clair que les formes des fonctions *f* et *g* sont fondamentales puisqu'elles déterminent l'évolution du niveau de désintérêt social et le niveau d'intérêt individuel. Les formes de *f* et *g* sont définies par le type de crise (crise d'hyperinflation, chômage de masse etc.).

La réforme peut se faire au travers d'une modification des valeurs des gains et des pertes associés à son acceptation. Dès lors, les pays possédant des marges de manœuvre peuvent jouer sur ce levier pour faire passer des réformes, tandis que les pays soumis à des programmes de réformes rigides n'ont aucune marge et ne peuvent pas mettre en place de politiques actives pour sortir du *statu quo*[74].

L'hypothèse de crise n'est pas une tautologie mais il apparaît clairement que la crise n'est pas une solution miracle permettant d'assurer l'acceptation de la réforme par la majorité des agents ; il peut parfois arriver qu'elle ne permette pas de sortir du *statu quo*. La relation causale entre crise et réforme n'est donc pas du tout évidente et doit s'analyser à la lumière du type de crise mais aussi de son impact sur les niveaux de désintérêt social, d'intérêt individuel des agents et leur bien-être. Tous ces éléments vont conditionner leur comportement vis-à-vis de la réforme.

[74] Ceci peut justifier la volonté de résorber les déficits publics durant les périodes de croissance pour avoir des marges de manœuvre durant les périodes de crise. Elles permettront de diminuer les coûts individuels des réformes nécessaires en compensant partiellement les perdants.

Toutefois, la crise modifie aussi l'utilité associée au *statu quo* par les agents : à chaque itération les agents voient leur utilité diminuer, ils sont alors prêts à faire des concessions supplémentaires pour que cesse la crise et que la réforme soit acceptée. Ils soutiendront une réforme même si cette dernière leur est coûteuse puisqu'ils ne désireront pas continuer à subir la crise. Ceci se traduit dans le modèle par une modification de la droite d'acceptation : on observera une translation de celle-ci.

Conclusion

L'hypothèse de crise est un concept utile pour comprendre les relations liant la crise à la réforme mais elle doit être utilisée avec prudence car sa simplicité n'est qu'apparente. Elle soulève de nombreux problèmes du point de vue opérationnel.

Ce modèle simple montre qu'il n'existe pas de relation certaine entre la crise économique et la réforme, même en se plaçant dans des cas où les individus ont des comportements favorables à la réforme. Certes, une crise peut conduire à modifier les fonctions d'évolution[75] de l'intérêt porté à sa situation personnelle et du désintérêt porté à l'égard de la société et mettre fin au *statu quo*. Ce scénario nécessite de la part des agents des modifications culturelles et psychologiques qui ne peuvent prendre place que dans une perspective de moyen ou long terme.

Nous avons pu vérifier cela pour deux types de réformes : celles à caractère sociale (comme par exemple les réformes en liaison avec l'idée de solidarité nationale et de biens publics) et celles à caractère individualiste (baisse d'impôts etc.).

A travers ce chapitre, nous avons contribué à éclairer sous un angle différent la controverse opposant Dani Rodrik à Allan Drazen à propos de ce que peut être une crise grave et une crise très grave. Nous donnons un contenu à la notion de gravité d'une crise. Ceci nous amène à rejeter la première critique de Rodrik concernant l'aspect tautologique de l'hypothèse de crise. A niveau de pertes et de gains donnés, nous avons vu que sous certaines conditions sur les fonctions d'évolution de *f* et de *g* (comme par exemple « l'hypothèse de Williamson »), il existait des limites $l_1 = \lim_{n \to +\infty} \overline{\alpha}_n$ et $l_2 = \lim_{n \to +\infty} \overline{\beta}_n$. Cela signifie que si la crise perdure mais que les fonctions d'évolution *f* et *g*, qui déterminent les réactions de la société à la crise, ne sont pas modifiées, alors tout se passe comme si la société dans son ensemble refusait d'aller plus loin dans la révision de la moyenne $\overline{\alpha}$ des niveaux de désintérêt par rapport à la société et de la moyenne $\overline{\beta}$ des niveaux d'intérêt personnel et cela quelle que soit l'ampleur de la crise[76]. Théoriquement cela peut même rendre la réforme plus difficile à faire

[75] Il s'agit des fonctions notées *f* et *g* dans le modèle.

[76] Cela signifie que les paramètres $\overline{\alpha}$ et $\overline{\beta}$ suffisent pour décrire l'évolution de la situation. Ceci peut paraître surprenant au premier abord mais l'est beaucoup moins si l'on se souvient que des phénomènes analogues existent en mécanique statistique : un système composé d'un très grand nombre d'atomes peut voir émerger en

accepter. Ceci permet d'expliquer pourquoi certains pays ne parviennent pas à réformer quand ils subissent des crises de faible intensité mais sur de longues périodes. Nous rejoignons la critique fonctionnaliste de Weyland qui conteste l'idée qu'une crise grave mènera tôt ou tard à la mise en place de réformes. Notre modèle soutient l'idée qu'une crise économique, aussi grave soit-elle, n'entraînera pas automatiquement des réformes. De plus, nous montrons que certains programmes de réformes imposés par les organismes internationaux qui ne laisseraient aucune marge de manœuvre aux Etats peuvent se révéler nuisibles si la crise à elle seule ne permet pas de provoquer la réforme. Nous avons dans ce cas tous les aspects négatifs des crises sans en avoir le bénéfice attendu : le changement.

son sein des propriétés collectives (pression, température) dont l'évolution est déterminée sans que l'on ait besoin de connaître dans le détail le comportement de tous les atomes.

Annexes au chapitre II

Annexe II.1

Etude des cas en fonction de la valeur de l'utilité de *statu quo*

On peut supposer $U^{st} > 0$. On n'examinera que le cas du gouvernement bienveillant $(a > 0)$.

Supposons $b < 0$ et $0 < U^{st} < a$ et $|U^{st} - a| \leq |b|$, le graphique est alors :

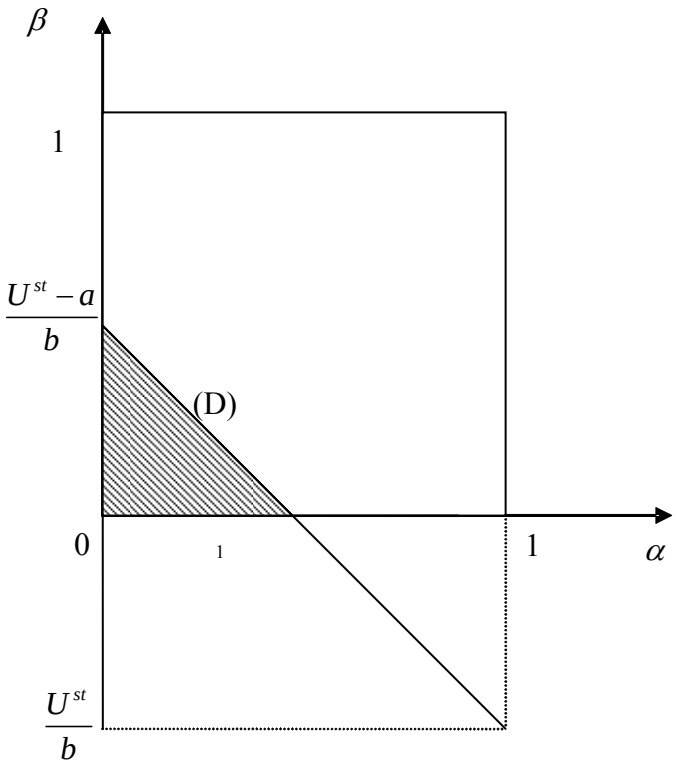


Figure A.II.1. : Cas où le coût individuel est supérieur au gain collectif minoré de l'utilité de *statu quo* [$b < 0$ et $0 < U^{st} < a$ et $|U^{st} - a| \leq |b|$ (donc $f(0,0) = a - U^{st} > 0$)]

La zone d'acceptation est la zone hachurée.

Sur (D'), $\beta = 0$ lorsque $\alpha = \alpha_1$. On calcule $\alpha_1 = 1 - \frac{U_{st}}{a}$

La réforme est alors acceptée si et seulement si : $\frac{1}{2}\left(\frac{U^{st}-a}{b}\right)\times\left(1-\frac{U^{st}}{a}\right)\geq\frac{1}{2}$ c'est-à-dire après calculs (rappelons que $a>0$ et $b<0$) : $\left(U^{st}-a\right)^2\geq -ab$

Si $a>0$, $b<0$, $0<U^{st}<a$ et $\left|U^{st}-a\right|>b$, le graphique devient :

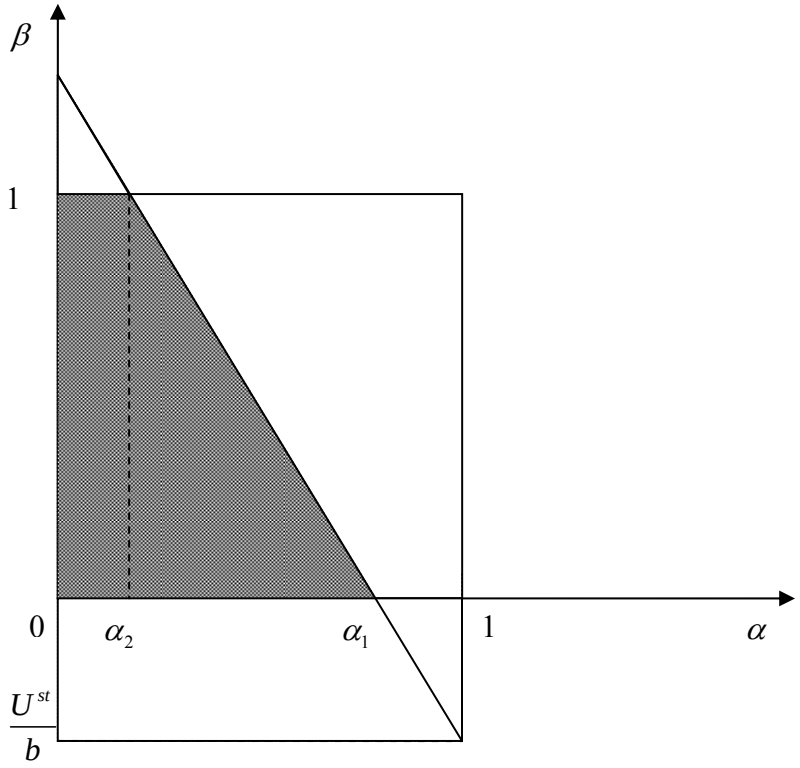


Figure A.II.2. : Cas où le coût individuel est inférieur au gain collectif minoré de l'utilité de statu quo [$a>0$, $b<0$, $0<U^{st}<a$ et $\left|U^{st}-a\right|>b$].

La zone d'acceptation est le trapèze hachuré, dont l'aire est: $\frac{\alpha_1+\alpha_2}{2}$.

Déterminons α_2, cela correspond à $\beta=1$ dans l'équation de (D')d'où $\alpha_2=\frac{a+b-U^{st}}{a}$

Et donc $\frac{\alpha_1+\alpha_2}{2}=\frac{2+\frac{b}{a}-2\frac{U^{st}}{a}}{2}$

Il y aura donc acceptation de la réforme lorsque $2+\frac{b}{a}-2\frac{U^{st}}{a}\geq 1$ qui généralise bien le critère obtenu lorsque $U^{st}=0$.

Des calculs analogues peuvent être faits lorsque $a>0$ et $b>0$.

Conclusion de la Première Partie

La crise provoque-t-elle la réforme ? Cette question semblait amener une réponse positive triviale. En effet, si la crise a pour effet de réduire le bien-être des agents, ces derniers exigent alors des changements auprès des décideurs politiques qui peuvent entreprendre des réformes pour restaurer le niveau d'utilité des individus. Ce raisonnement de base fut rendu plus complexe par l'analyse des interactions qui existent entre la crise économique et d'autres déterminants tels que le rôle des élites par exemple. Toutefois, cette démonstration s'est révélée nécessiter une analyse approfondie. En effet, des auteurs comme Rodrik (1996) ont présenté des arguments qui tendent à réduire la pertinence de l'hypothèse de crise. Cette dernière ne serait qu'une tautologie et n'aurait pas de pouvoir opérationnel. Ces critiques ont permis de nouveaux développements théoriques avec l'émergence de nuances à propos de la définition de la crise et surtout de son intensité. Cependant, ces nouvelles analyses n'ont pas levé toutes les ambiguïtés. Parallèlement à cela des travaux empiriques ont tenté de mesurer l'impact de la crise sur la mise en place des plans de réformes. La difficulté de mettre au point des définitions précises et pertinentes et les multiples types de crises possibles (crises d'hyperinflation, crises de changes etc.) rendent extrêmement délicates l'interprétation des résultats empiriques. De plus, il est nécessaire de faire face à une ambiguïté fondamentale à propos de la causalité entre les réformes et les crises : la crise précède-t-elle la réforme ou la réforme précède-t-elle la crise ?

Ce panorama portant sur l'hypothèse de crise nous a permis de montrer les avantages que procure cet outil d'analyse mais aussi les nombreuses limites qui le caractérisent. Nous avons alors proposé dans le deuxième chapitre de présenter notre contribution à travers un modèle théorique qui tente de tenir compte des derniers développements concernant l'hypothèse de crise. Nous avons tout particulièrement pris soin de montrer que la prise en compte de la crise économique offre la possibilité d'introduire la notion de temps dans l'analyse du modèle. Ce dernier se caractérise par l'importance accordée à deux notions : l'intérêt que les agents portent à leur propre situation et l'intérêt porté par ces mêmes agents à

la situation de la société. Ces deux éléments permettent de mieux prendre en compte les différents comportements des individus.

Nous montrons que la crise économique est un facteur qu'il est nécessaire de considérer mais qu'il n'existe pas de relation automatique entre la crise économique et les plans de réformes. De plus, une bonne compréhension du phénomène nécessite la prise en compte de la dimension temporelle selon que l'on se place dans une perspective de court ou moyen terme ou bien de long terme. De plus, la crise économique doit être associée à d'autres éléments pour permettre de caractériser plus clairement les situations étudiées. Ces éléments peuvent être les préférences des agents présentés dans le modèle mais aussi des éléments conjoncturels, comme la présence d'un leader charismatique ou d'une élite favorable ou défavorable aux plans de réformes.

La nécessité d'associer la crise économique à d'autres facteurs nous amène alors à considérer dans les chapitres III et IV les rôles joués par les institutions dans les processus d'acceptation ou de refus des réformes. En effet, les institutions, de par les multiples formes qu'elles peuvent prendre, peuvent être considérées comme un pilier fondamental de l'analyse de l'économie politique de la réforme. Ces éléments expliquent aussi l'importante littérature consacrée à cette relation qui se révèle tout aussi complexe que l'hypothèse de crise.

Deuxième Partie

L’impact des institutions sur le processus de réforme

Même si la crise n'a pas un rôle aussi clairement tranché que celui qu'on a lui prêté pendant longtemps, le travail mené lors de la première partie nous a permis de conclure que c'est tout de même un élément important dans le processus d'acceptation des réformes par les agents.

Toutefois, la crise économique n'est pas un élément constitutif de la société. Elle s'y intègre mais sa présence n'est pas régie par des règles édictées par les sociétés humaines. C'est en cela que la crise politico-économique peut être considérée comme un phénomène conjoncturel au sein du processus de réforme. Face à ces aléas, les agents produisent et adaptent leurs réponses en imaginant des réformes. Ces dernières ne sont pas nécessairement appréciées de tous et déclenchent parfois de vifs débats. L'émergence de ces réformes et des discussions qui les accompagnent se fait par la mise en place de règles. Nous analysons dans cette deuxième partie l'influence de ces règles sur la mise en place des processus de réformes. Mais nous ne traiterons pas directement de toutes les formes de règles existantes car cela déborderait de notre champ d'analyse. Nous proposons plus exactement de travailler sur les institutions qui font émerger ces règles. L'intérêt est dans un premier temps de déterminer un chemin permettant de lier les institutions à l'acceptation des réformes, puis dans un deuxième temps d'analyser l'influence de déterminants institutionnels sur les processus de réformes. Cependant, les institutions peuvent se présenter sous de multiples formes, ce qui nécessite d'établir un critère pertinent pour faciliter l'analyse de leurs effets sur les plans de réformes.

Nous distinguons les institutions formelles des institutions informelles. Cette distinction repose sur l'idée que certaines institutions naissent après l'écriture de textes qui définissent explicitement les règles du jeu que les agents doivent respecter. Ces règles constituent un cadre institutionnel formel que chacun doit connaître : par exemple, au niveau d'un Etat, la constitution est le plus souvent la base du cadre institutionnel formel. L'ensemble des textes va produire l'environnement institutionnel formel. Ce dernier peut contenir des contradictions et des incohérences. Un risque important est la constitution d'un environnement institutionnel incohérent. Cette incohérence s'illustre, par exemple, à travers des durées de mandats incompatibles les unes avec les autres mais aussi à travers des institutions aux prérogatives qui se chevauchent. Ces éléments influencent en partie la façon dont les agents qui évoluent au sein de cet environnement prennent leurs décisions. Mais cette influence n'est que partielle car les agents subissent aussi le poids des institutions informelles (North, 2005). Celles-ci ne sont pas écrites et tiennent de bien d'autres éléments comme la culture, l'histoire du pays voire même l'histoire individuelle. Tout ceci va constituer l'environnement institutionnel informel.

La combinaison de l'environnement institutionnel formel et informel débouche sur l'environnement institutionnel total dans lequel les agents vivent. Puisque cet environnement se construit autour de ces deux éléments, la prise en compte des seules institutions formelles peut mener à des résultats biaisés et à des recommandations de politiques publiques qui ne résolvent aucun problème et qui ont même des effets contre-productifs. Il est donc nécessaire de considérer les dimensions informelles d'une société. La compréhension du phénomène de réforme nécessite de tenir compte de tous ces éléments qui peuvent interagir et rendre les résultats incertains (Tommasi, 2003). Mais nous ne pouvons pas nous contenter d'une telle conclusion. Dans l'objectif de proposer une analyse offrant une vision prospective, nous avons bâti un modèle théorique incluant à la fois des dimensions institutionnelles formelles et informelles mais aussi le facteur temporel. La compréhension de l'environnement doit se faire de façon dynamique et donc comprendre l'idée de temps. C'est pourquoi dans le chapitre IV nous considérons un modèle théorique original où nous intégrons l'ensemble des éléments précédents. Notre objectif est de montrer les interactions qui peuvent exister entre les institutions formelles et les institutions informelles dans un cadre institutionnel déterminé et en présence de joueurs rationnels.

La combinaison de tous ces éléments nous amène à ne pas oublier le rôle déterminant joué par la variable temporelle. Cette dernière a une influence considérable sur la façon dont les agents vont interpréter leur environnement institutionnel et donc sur leur comportement par rapport à la mise en place de plans de réformes. Enfin, nous proposons une illustration de notre modèle en présentant la réforme du temps de travail aux Pays-Bas depuis les accords de Wassenaar en 1982. Ce cas présente de nombreuses caractéristiques qui permettent d'éclairer les différents points présentés dans le modèle et en particulier l'importance de la dimension temporelle. Nous observons comment les joueurs ont agi dans le cadre des négociations répétées s'étalant dans le temps. Le fait de dynamiser l'analyse nous permet de présenter une situation où de nombreux éléments de l'environnement institutionnel ainsi que de la conjoncture politico-économique ont varié. Ces variations produisent de nombreux changements quant aux résultats.

Chapitre III

Processus de réforme et nature des institutions

Parallèlement à l'émergence de la littérature liant la réforme à la crise est réapparue la question des liens entre les institutions et la réforme. En effet, les principaux travaux présentés au chapitre I portaient sur la liaison crise-réforme et plaçaient au second plan l'environnement institutionnel. Ce choix délibéré avait pour objectif de mettre à jour des mécanismes qui dépendent peu d'un cadre institutionnel donné : l'importance du comportement des acteurs était clairement mise en valeur.

Toutefois, il est rapidement apparu que tous ces agents évoluent dans des environnements institutionnels différents et que des comportements identiques n'allaient pas forcément aboutir aux mêmes résultats. Devant ce constat, il a semblé nécessaire d'intégrer des déterminants institutionnels. Ces derniers permettent d'affiner l'analyse et de rendre plus réalistes les nombreux modèles théoriques. Evidement, l'intégration institutionnelle pose le problème de la définition des institutions : il existe presque autant de définitions des institutions qu'il y a d'auteurs. Il est clair qu'une revue de littérature exhaustive relève de la gageure en l'absence d'accord sur les définitions. C'est pourquoi nous nous appuyons sur la définition proposée par North (1990) et présentée lors de l'introduction.

Nous avons alors réfléchi à ce qui pouvait caractériser le mieux la littérature institutionnelle portant sur la réforme. Nous concluons qu'il est nécessaire de distinguer les travaux portant de façon directe sur la relation institutions formelles-réformes de ceux portant leur attention aux institutions informelles.

Nous proposons dans ce chapitre de présenter de façon critique un certain nombre de travaux liant plus ou moins directement la réforme et les institutions. Cette délimitation de notre champ de recherche s'accompagne de sa mise en perspective par rapport au problème de la mise en place des réformes.

Nous pouvons nous demander en quoi le cadre institutionnel peut faciliter ou rendre plus complexe l'acceptation des réformes : existe-t-il des environnements institutionnels plus favorables que d'autres aux réformes ?

Pour répondre à ces interrogations, nous proposons dans une première partie de nous intéresser plus particulièrement aux institutions formelles. En effet, il est plus facile d'appréhender l'impact de ces institutions sur le processus de réforme que celui des institutions informelles (les codes sociaux, etc.).

La mise en parallèle des institutions formelles et informelles nous conduit à conclure qu'il existe de nombreuses interactions entre elles ; même si elles sont différenciables, la frontière est perméable. Ces deux types d'institutions se trouvent imbriqués l'une à l'autre. De plus, il faut remarquer l'existence de réinterprétation des institutions formelles par les institutions informelles et *vice-versa*. Breton et Breton (1969) présentent cette idée en s'interrogeant sur l'émergence des mouvements sociaux : ils montrent que les agents interprètent leur environnement en fonction de critères personnels comme, par exemple, leurs croyances idéologiques. Appréhender les institutions se révèle complexe et nécessite de prendre en compte plusieurs dimensions. Parmi toutes ces dimensions nous pouvons remarquer le rôle fondamental du nombre d'acteurs et de leur taille (sommes-nous face à un individu unique ou face à un groupe ? Sommes-nous face à des groupes homogènes ou hétérogènes ?).

Il apparaît clairement que les institutions ont un rôle essentiel à jouer dans le processus d'acceptation des réformes mais que leurs multiples formes rendent difficiles leur appréhension et leur compréhension. La classification utilisée dans le cadre de notre travail entre institutions formelles et informelles offre de nombreux avantages pour comprendre la nature des blocages et le rôle de chacun. Toutefois, il faut aussi remarquer qu'elle se trouve confrontée à des problèmes de porosité des concepts et des limites intrinsèques.

Dans l'objectif d'exposer et d'expliciter nos résultats nous présenterons dans une première section les institutions informelles et dans une deuxième section les institutions informelles.

1. Les institutions formelles

Rappelons que les institutions formelles se comprennent comme les règles du jeu qui sont liées les unes aux autres et imaginées de manière consciente. Si l'on accepte l'idée que les « bonnes règles font les bons joueurs », on comprend toute l'importance qu'il faut accorder aux problèmes institutionnels.

1.1. La coopération dans le cadre de la prise de décision politique

Les institutions devraient avoir pour rôle de favoriser l'acceptation des réformes et la mise en place de ces dernières, ce qui n'est évidemment pas toujours le cas. L'hétérogénéité des préférences ainsi que les intérêts divergents font que les institutions vont être le cadre de luttes acharnées entre agents. Face à cette situation caractérisée par des perdants et des gagnants, la coopération entre les agents semble être le cas le plus favorable pour permettre l'acceptation de la réforme. Dès lors, l'un des premiers objectifs des institutions devrait être de favoriser la coopération entre les agents. Il ne faut toutefois pas oublier que cette dernière se fait dans le cadre de la « prise de décision politique ». Ce cadre se caractérise par des spécificités telle que la nécessaire prise en compte du temps. De plus, la négociation se fait bien souvent entre adversaires politiques, les uns étant au pouvoir, les autres dans l'opposition. A cela nous pouvons ajouter le problème des coalitions qui sont le théâtre d'intenses négociations entre « alliés » qui peuvent du jour au lendemain devenir « ennemis » politiques.

C'est pourquoi la coopération dans la prise de décision politique va poser le problème des échanges intertemporels (Saiegh et Tommasi, 1998). Les échanges intertemporels au niveau institutionnel consistent en des accords entre agents qui s'inscrivent dans le temps. Ces échanges s'accompagnent nécessairement d'un problème de crédibilité des engagements. La première façon d'obtenir la crédibilité est la confiance : si les agents se font confiance alors la crédibilité est acquise. Toutefois, les institutions peuvent permettre de se passer de cette relation de confiance en offrant un cadre qui forcera les agents à respecter les

engagements pris[77]. On comprend tout l'enjeu qu'il y a à déterminer quels types d'institutions favorisent la réforme. Ceci est souvent traduit dans la littérature par le concept de coût de transaction politique (North, 1990) qui correspond au prolongement de la notion de coût de transaction. L'idée est qu'il existe des coûts à l'émergence d'accords de coopération entre les acteurs, et que parmi les coûts les plus importants on trouve des coûts *ex ante* inhérents à la négociation et à la formulation des accords et des coûts *ex post* liés à la mise en place de procédures assurant le respect des accords passés. Dès lors, la mise en place d'institutions adéquates devrait permettre l'émergence d'accords entre les agents en diminuant les coûts *ex ante* et *ex post*.

Il faut rechercher ce qui caractérise ces institutions formelles pour pouvoir cibler les éléments dont l'amélioration favoriserait l'acceptation des plans de réformes en diminuant les coûts de transaction politique.

1.2. Le nombre de joueurs

Un des premiers éléments clés au sein des institutions est le nombre de joueurs engagés : plus leur nombre est important, moins la coopération est facile à obtenir ; la multiplication des acteurs s'accompagne de la multiplication des intérêts et des préférences ce qui rend la négociation et surtout l'obtention d'un compromis de plus en plus difficile. Il est possible de distinguer la position de chaque joueur. En effet, chaque joueur se caractérise par une position particulière au sein des structures institutionnelles. Certains agents possèdent un pouvoir de veto les autorisant à bloquer de façon unilatérale toutes les réformes, tandis que d'autres agents sans pouvoir de veto peuvent tout de même rendre difficile la mise en place de la réforme. Dès lors, un grand nombre d'acteurs sans pouvoir de veto augmente les risques d'échec dans la recherche de la coopération (Spiller et Stein et Tommasi, 2003). Spiller et Tommasi (2003) voient en ce grand nombre de joueurs une des raisons principales de l'échec des réformes fiscales en Argentine durant les années 90. La présence du président, d'acteurs représentant le niveau fédéral et local et d'un parlement reposant sur une structure bicamérale a amené à une situation de blocage due au trop grand nombre d'acteurs présents dans les institutions.

[77] Nous retrouvons ici l'idée que les bonnes règles font les bons joueurs.

1.3. Le temps institutionnel

L'impact du nombre des acteurs sur l'acceptation de la réforme dépend d'un autre élément important qui est le taux de préférence pour le présent. En effet, la coopération nécessite des accords intertemporels de la part des décideurs mais ces derniers peuvent avoir des préférences qui varient en terme de choix politiques mais aussi en terme de préférence pour le présent : les anticipations que vont faire les hommes politiques sur leur avenir vont influencer leurs choix. En période pré-électorale leur avenir est beaucoup plus incertain qu'aussitôt après une élection ; cet élément va conditionner en partie leur comportement avant l'élection puisqu'il leur est plus difficile de « lire » le futur. Par conséquent, ils auront un taux de préférence pour le présent plus important que dans un cadre post-électoral : il sera donc plus compliqué de mettre en place des réformes car les hommes politiques au pouvoir ne seront pas prêts à perdre aujourd'hui pour gagner demain puisqu'il est possible que le futur ne les concerne pas. Ce raisonnement nous amène à considérer la nécessité de tenir compte de la dimension temporelle de la structure institutionnelle.

Les différentes positions occupées par les acteurs au sein des institutions n'influencent pas seulement leurs pouvoirs mais vont aussi avoir un impact sur la temporalité de chaque acteur (Santiso, 2000). Cela signifie que ces derniers n'ont pas les mêmes horizons temporels et cet état de fait va jouer sur leur comportement vis-à-vis de la réforme. Spiller et Tommasi (2003) montrent que la brièveté du mandat au congrès argentin fut un élément important dans l'impossibilité de trouver un accord sur une réforme de la fiscalité ; Saiegh et Tommasi (2000) déterminent que près des trois quarts des parlementaires de la Chambre des députés argentine n'exercent qu'un seul mandat, p.82 *« Aujourd'hui, après quinze ans de régime démocratique, le taux de renouvellement reste important : 77 % de la Chambre des députés n'exercent qu'un seul mandat »*. Ce taux de renouvellement élevé ne permet pas de mettre en place des accords car les députés ne seront pas prêts à faire de concessions. Ils redoutent de perdre aujourd'hui car il est improbable que demain ils puissent profiter du sacrifice concédé[78]. Ce fort taux de renouvellement empêche la création de liens privilégiés entre les parlementaires d'un même parti ou de partis différents, liens qui peuvent faciliter les réformes : ainsi, les acteurs doivent bénéficier d'un horizon temporel assez long et sans incertitude pour pouvoir se mettre d'accord sur un plan de réforme ; Tommasi (2005),

[78] Toutefois, nous pouvons remarquer que ces mêmes députés sachant qu'il est peu probable qu'ils soient réélus ont une très grande liberté d'action. Le choix de leurs stratégies peut être conditionné par des considérations plus personnelles comme la corruption.

p.10 : *« La théorie des jeux répétés suggère que les résultats coopératifs sont plus probables si les acteurs clés ont un horizon temporel de longue durée »*[79].

La question du temps ne doit pas seulement se comprendre dans la dimension du mandat politique (c'est-à-dire vaut-il mieux des mandats de courtes ou de longues durées ?) mais aussi, dans un premier temps, dans la relation qui existe entre les divers acteurs. Ceci nous amène à nous interroger sur la cohérence temporelle qui relie les acteurs les uns aux autres.

1.4. La cohérence temporelle des acteurs

L'idée de cohérence temporelle suggère qu'il n'y a pas de durée optimale *a priori*. Cette cohérence dépend de l'horizon de chaque acteur, donc il est nécessaire d'appréhender la question du temps en ayant une vision globale permettant de relier tous les horizons temporels et tous les choix temporels entre eux.

La mise en place des réformes nécessite de la stabilité politique (Haggard, Lafay, Morrisson, 1995) : cette dernière est nécessaire au moment des accords entre les acteurs mais elle doit perdurer. La vision dynamique de la stabilité nous amène à considérer le temps institutionnel.

La réforme de l'Etat-Providence en Allemagne illustre assez bien ces problèmes. Streeck et Trampusch (2005) ont montré, à propos de l'Etat-Providence, que la multitude des acteurs institutionnels ayant un pouvoir de veto sur les réformes ainsi que la présence d'élections quasi annuelles[80] empêchaient la mise en place de réformes profondes depuis une dizaine d'années. Nous retrouvons dans cet exemple toutes les caractéristiques propre à la notion d'instabilité.

La stabilité se mesure dans le temps et se caractérise par une absence de retournements politiques, c'est-à-dire la mise en place de lois rétroactives remettant en cause des accords passés. L'illustration la plus éclatante de l'instabilité politique est bien sûr la fréquence des coups d'état et les changements de régimes mais il ne s'agit là que d'une forme extrême. En effet, l'instabilité politique va surtout s'illustrer par un phénomène d'incohérence temporelle

[79] « *The theory of repeated games suggests that cooperative outcomes are more likely (…) if key actors have long time horizons* ».
[80] L'Allemagne se caractérise par seize Länder ayant des calendriers électoraux autonomes et non synchronisés.

(Kydland et Prescott, 1977) de la part de certains acteurs ayant le pouvoir de remettre en cause les accords passés. Ils reviennent sur la parole donnée car ils y trouvent leur intérêt[81]. Nous assistons alors à un phénomène d'apprentissage de la part de tous les acteurs. Les négociations ultérieures ont beaucoup plus de difficultés à aboutir : échaudés par l'expérience passée, les acteurs sont plus méfiants. Cette analyse rejoint l'idée qu'un mandat long n'est pas forcément l'assurance d'une bonne coopération. En effet, si des acteurs institutionnels sont appelés à se rencontrer plusieurs fois au cours de leur mandat ils abordent les nouvelles rencontres en se souvenant du passé. Si l'un des agents n'a pas respecté ses engagements, les nouvelles négociations débuteront sur des bases peu favorables[82] : si les mandats sont longs, nous pouvons assister à une situation de blocage de longue durée. La réduction de la durée des mandats peut permettre l'émergence de nouvelles personnes dans les institutions. Ces nouvelles personnes peuvent arriver sans aucun *a priori* à propos des autres acteurs, il est alors possible que les négociations aient plus de chance d'aboutir.

Ce n'est donc pas le fait qu'un mandat soit court ou long qui va déterminer s'il s'agit d'un bon ou d'un mauvais arrangement institutionnel car il peut y avoir des cas ou un mandat court s'avère bénéfique et dans d'autres cas le contraire.

Le maître mot à propos de la durée des mandats est donc la cohérence. Comme nous venons de le montrer, il n'existe pas de durée intrinsèquement bonne : tout dépend des autres mandats et plus largement de la structure institutionnelle globale du pays, y compris des institutions informelles comme nous le verrons par la suite. La stabilité repose aussi sur l'idée de consultations de chacun des acteurs. En effet, la présence de nombreux acteurs n'offre pas l'assurance de la consultation. Or cette dernière est nécessaire car elle justifie d'une part l'existence de la structure institutionnelle et d'autre part son absence favorise la remise en cause des choix politiques. Les agents victimes de l'absence de consultation vont, dès qu'il leur sera possible, remettre en cause les décisions prises si elles leur sont défavorables.

[81] Pour éviter ces situations qui peuvent avoir un impact négatif sur le bien-être des agents il est nécessaire que les décideurs se « lient les mains ». Elster (1986) utilise la parabole d'Ulysse Roi d'Ithaque s'attachant au mât de son navire pour écouter le chant des sirènes sans aller s'échouer sur les récifs. Les hommes politiques devraient mettre en place des procédures qui les empêchent de céder aux tentations populistes.
[82] Nous pouvons assimiler ce processus à un effet de mémoire.

1.5. Cadres institutionnels et niveaux de réforme

Comme nous l'avons montré précédemment, la cohérence des institutions doit se voir avec l'usure du temps mais ceci n'est pas le seul élément important : il faut aussi tenir compte des objectifs de chacun. En effet, le contenu des réformes va changer au cours du temps puisqu'il y a des variations dans les préférences des agents ainsi que des changements à propos des contraintes pesant sur le système économique. Il apparaît que des institutions facilitant la mise en place de certains types de réformes, comme par exemple des réformes luttant contre l'inflation peuvent se trouver être inefficaces et même facteurs de blocages pour d'autres réformes. Les réformes peuvent produire des effets contraires qui vont aboutir à des situations inefficaces. Un groupe assez puissant et mal intentionné peut utiliser cette structure institutionnelle à des fins personnelles : nous assistons alors à la mise en place de réformes partielles. Hellman (1998) explique ainsi la situation de nombreux pays de l'Est en transition qui se sont arrêtés au milieu du gué des réformes. Cette situation permet aux groupes responsables du blocage de profiter d'une rente.

Acuña, Galiani et Tommasi (2004) montrent que le deuxième mandat de Carlos Menem n'a vu la mise en place que de réformes limitées (p.6) : « *La seconde administration de Menem (1995-1999), alors même qu'elle maintenait la rhétorique des réformes, n'a fait aucun progrès additionnel substantiel* »[83]. Toutes les réformes ne portant pas atteintes au cœur de la coalition avaient été menées. Toute nouvelle réforme aurait contrarié un acteur clé du processus de réformes à même de sortir de la coalition. Cette défection aurait sans doute mis fin à l'équilibre fragile de la coalition et aurait plongé les différents acteurs dans la plus grande incertitude. Cet exemple illustre comment un arrangement institutionnel a permis le développement d'un certain nombre de réformes tout en empêchant l'épanouissement total des programmes de réformes. Cependant, cette faiblesse du cadre institutionnel argentin n'est apparu que tardivement (lors du second mandat de Carlos Menem) et il a donc fallu du temps pour que l'incohérence du système transparaisse. Les institutions étaient donc adaptées pour réformer jusqu'à un certain seuil, une fois ce seuil atteint les effets pervers provenant du système institutionnel ont émergé. La continuation des réformes ne peut plus passer que par une modification du cadre institutionnel. Cette analyse amène à penser qu'il est nécessaire de modifier le cadre institutionnel au cours des programmes de réformes pour permettre la mise en place complète de ces dernières, l'autre possibilité est de trahir la coalition pour mettre en

[83] *« The second Menem administration (1995-1999), even though maintaining the reform rhetoric, did not do any substantial additional progress »*.

place une nouvelle alliance composée par exemple d'anciens perdants. Toutefois, l'émergence d'une telle coalition promet de nombreuses difficultés puisqu'il s'agit d'intégrer des perdants qui n'auront peut-être aucune confiance dans les autres membres de la coalition. De plus, les anciens membres feront tout pour que cette nouvelle configuration ne puisse pas se mettre en place.

1.6. La notion d'équilibre réformateur et non-réformateur dans les institutions formelles

La première administration de Carlos Menem est caractérisée par l'existence d'un équilibre au sein des institutions qui permet la mise en place de réformes. Nous pouvons qualifier cet équilibre de réformateur. Lors de la deuxième législature de Menem (1995-1999), cet équilibre n'a plus produit de réformes, nous sommes face à un équilibre non réformateur. Ceci rejoint les remarques précédentes à propos de la notion de cohérence institutionnelle. L'équilibre n'est pas en soi réformateur ou non-réformateur : cela dépend avant tout du type de réformes que l'on veut mettre en place. Dès lors, des réformes relevant de la stabilisation macroéconomique comme la lutte contre l'inflation ne nécessitent pas le même type d'institutions que des réformes de deuxième génération (plus microéconomiques).

La mise en place d'un ensemble de réformes différentes peut donc nécessiter plusieurs types d'équilibres institutionnels les uns à la suite des autres. Il faut que les acteurs institutionnels prennent conscience très rapidement des risques de blocage pour rechercher un autre équilibre. Ce nouvel équilibre peut se faire par des modifications d'alliance mais aussi par d'autres moyens comme des changements institutionnels plus ou moins importants et parfois par des comportements qui profitent de l'ambiguïté des textes. Une des difficultés est de réussir à modifier les institutions existantes pour favoriser de nouvelles réformes. L'enjeu est double pour les acteurs institutionnels : d'un côté, ces derniers sont soumis aux lois édictées par les institutions, de l'autre il faut parfois que les acteurs s'efforcent de changer ce qui les contrôle. Il y a donc un phénomène de contrôle réciproque entre les institutions et les acteurs qui évoluent parmi ces institutions. Il apparaît qu'une institution mise en place pour inciter à des comportements vertueux à un moment donné peut devenir une contrainte lorsque la situation s'est modifiée.

Tout ceci nous amène à conclure qu'on ne peut séparer le temps institutionnel du temps économique puisque les institutions ont une influence (à travers des processus d'incitations, par exemple) sur le comportement des agents qui évoluent dans le temps économique. Ce développement rejoint l'analyse faite par Santiso (2000) à propos de la différence de temporalité entre le monde de l'action politique et les marchés. Si ce dernier met l'accent sur le cas de l'Amérique latine, Roland (2002) montre l'existence de problèmes similaires dans le cadre des Pays d'Europe Centrale et Orientale : la transition et les institutions qui l'accompagnent ne doivent pas être pensées de manière statique mais intégrées dans une réflexion plus vaste nécessitant une prise en compte du temps, p.41 : « *(…) la transition nous a aussi forcés à penser les institutions non pas d'une façon statique mais plutôt dynamique (…).* »[84]. Nous avons montré qu'il était possible d'étendre cette réflexion au sein même de l'enceinte politique. Cette différence de temporalité se retrouve aussi parmi les acteurs institutionnels eux-mêmes puisqu'ils ont des mandats de durées diverses et des horizons temporels différents.

1.7. La mise en adéquation entre temps et institutions

Pour résoudre le problème de la différence de temporalité Roland (2004) propose de distinguer les institutions évoluant rapidement de celles qui évoluent lentement. Cette distinction permet d'introduire le temps dans la problématique institutionnelle mais elle ne permet pas de différencier les institutions formelles des institutions informelles. En reprenant la même idée nous proposons de distinguer les institutions dont l'usage s'applique au temps « long » des institutions dont l'usage s'applique au temps « court ». Ainsi, il faut mettre en place des institutions qui favorisent des réformes qui doivent s'étaler dans le temps parallèlement à d'autres institutions dont l'objectif est de permettre des accords entre les agents à propos de réformes à impact immédiat et qui ont vocation à être réajustées régulièrement. Des institutions comme les constitutions s'inscrivent dans le temps long puisqu'elles ont vocation à perdurer pendant de nombreuses années. En partant de cette idée, Sachs, Woo et Yang (2000) considèrent l'impact des constitutions de la Chine et de la Russie sur le futur de l'économie de ces pays. Ils présentent la constitution Russe comme étant en

[84] « *(…) transition has also forced us think about institutions not in a static way but in a dynamic way (…)* »

transition alors que celle de la Chine leur paraît figée. Cette réflexion leur sert de point de départ pour soutenir l'idée que la Russie aura une meilleure trajectoire économique que la Chine. Certes, la comparaison des résultats économiques des deux pays semble leur donner tort pour le moment mais n'oublions pas que le fait de s'intéresser à une institution comme la constitution d'un pays demande de s'inscrire dans le long terme. Il faut nuancer l'analyse des résultats obtenus pour le moment et attendre d'avoir plus de recul.

Une réponse différente proposée par Tommasi (2002) est la mise en place de règles hiérarchisées. A ces règles nous pouvons associer des institutions elles aussi clairement hiérarchisées. Il existe un ordre qui permet de savoir quelles sont les institutions qui l'emportent. Pour l'auteur, les institutions en haut de la hiérarchie sont celles qui sont naturellement amenées à s'inscrire dans le temps long. Dans ce cadre d'analyse, il n'y a pas d'institutions dédiées spécifiquement au temps long : le degré d'autorité de chacune apparaît au cours du temps. Une décision de l'autorité la plus haute sera beaucoup plus difficile à remettre en cause car rien n'a de prise directe sur elle.

Les réformes économiques vont se faire au niveau des règles les moins importantes et au niveau intermédiaire du système institutionnel lui-même ou par une transgression des règles du jeu. Le niveau le plus élevé n'est pas directement concerné par les réformes économiques mais bien plus par des réformes du système institutionnel lui-même. Cette dernière a alors pour but de mettre en place de nouvelles règles qui remplaceront les anciennes et feront évoluer les joueurs dans un nouvel environnement.

La mise en place d'institutions clairement hiérarchisées ne résout pas le problème du télescopage des réformes qui nécessitent des décisions au plus haut niveau institutionnel. Cependant, ces institutions doivent être rapidement modifiées car une fois que les réformes ont produit les effets attendus elles risquent de créer des effets pervers. Ce découpage a tout de même le mérite de bien délimiter le cadre de telles situations et donc de mieux circonscrire les cas présentant des litiges. De même, la proposition d'un cadre institutionnel qui sépare clairement les institutions de long terme de celles de court terme ne résout pas le problème d'une réforme qui aurait un impact à la fois de court et de long terme : dans ce cas, comment savoir qui a autorité sur qui ?

Il semble donc que ce découpage est en partie artificiel, qu'il se heurte à de réels problèmes de hiérarchie institutionnelle et à une conception du temps trop mécanique ou trop « séquençable ». Le manque de nuance dans la conception du temps peut difficilement être en adéquation avec le temps associé aux réformes qui conjugue à la fois le court terme et le long terme sans toutefois les séparer clairement.

1.8. La position asymétrique des acteurs au sein des institutions

Cette asymétrie dans les positions institutionnelles peut ne pas être propice aux accords entre les acteurs. Sutter (1999) montre que les agents qui possèdent un pouvoir discrétionnaire peuvent empêcher la mise en place de réformes Pareto améliorantes. Ce blocage est possible même si tous les autres acteurs institutionnels sont d'accord pour réformer. Les agents qui occupent une place particulière dans la mise en place des réformes ont le pouvoir de bloquer ces dernières ; cette possibilité vient du fait qu'ils possèdent une marge de manœuvre due à leur situation discrétionnaire. Or, l'auteur part de l'hypothèse qu'il est impossible d'éliminer totalement tout pouvoir discrétionnaire, autrement dit qu'il n'existe pas d'arrangement institutionnel permettant de gommer entièrement ce type de pouvoir. Dès lors, il faut inciter les agents à avoir non seulement des comportements coopératifs mais aussi à ne pas utiliser leur pouvoir discrétionnaire.

Ces incitations peuvent être de deux ordres : positives ou négatives. Les premières ont pour but de récompenser les bons comportements tandis que les secondes ont pour objectif de punir les comportements ne favorisant pas les réformes. Les hommes politiques sont soumis à ce type d'incitation à travers les élections mais les agents qui dirigent des institutions n'ayant pas de compte à rendre aux électeurs n'y sont pas soumis. Nous pouvons donc nous interroger sur la comparaison entre avantages et inconvénients de la mise en place d'institutions non soumises à une autorité extérieure. Dans ce cas, les dirigeants ne peuvent assouvir leurs tentations populistes mais ceci au prix d'un pouvoir discrétionnaire pouvant se révéler dangereux pour les processus de réformes. Encore une fois, il est important de considérer cette question dans son environnement global pour l'intégrer dans la structure institutionnelle. Ce n'est qu'à travers une lecture en terme d'équilibre réformateur et non-réformateur dans une dynamique temporelle que l'on peut juger de l'intérêt de mettre en place des institutions indépendantes du pouvoir politique. L'émergence de telles institutions ne favorisera les réformes que si celles-ci s'inscrivent dans un schéma cohérent et planifié. Carlos Menem a réussi cette performance lors de la mise en place de la parité peso-dollar : il a su accompagner ce choix d'une politique cohérente comprenant par exemple l'intégration de ministres proches des marchés financiers dans son équipe (Acuña, Galiani et Tommasi, 2004). Ainsi, il a envoyé des signaux à tous les acteurs en leur montrant la cohérence de son projet.

La mise en place des réformes doit s'accompagner d'une réflexion portant sur leur pérennisation. Un des risques que nous avons précédemment soulevés est la question de la

cohérence autant institutionnelle que temporelle : il est nécessaire d'avoir des institutions qui assurent suffisamment de stabilité pour empêcher la remise en cause perpétuelle des réformes approuvées auparavant (Patashnik, 2003). Tout le dilemme vient de ce que cette cohérence ne doit pas se transformer en rigidité. Cette double exigence pose de grandes difficultés dans la conception des institutions. Celles-ci sont en général élaborées dans l'urgence pendant la crise, ceci fait que les réformes émergent dans un contexte où les décideurs ne peuvent pas s'intéresser aux détails. Cela produit des réformes qui peuvent être alors mal élaborées par manque de temps et être contre-productives.

1.9. La place des acteurs non élus

Nous nous interrogeons maintenant sur les relations pouvant exister entre les agents élus par la population et des acteurs intégrés dans le processus institutionnel mais non élus. Parmi ceux-ci on trouve bien souvent des groupes de pression ayant comme objectif d'obtenir des réformes qui leur sont favorables ou bien de tout faire pour conserver le *statu quo*. Dès lors, ces groupes peuvent être un moteur aux réformes mais aussi un frein : cela dépend du rapport de force qui va s'établir entre eux mais aussi avec le reste de la sphère décisionnelle. Toutefois, il ne faut pas oublier que les hommes politiques ont un rôle à jouer dans ce processus de par leur position institutionnelle. Ils peuvent utiliser ces groupes pour faire accepter des réformes, mais ils sont parfois aussi captifs de ces mêmes groupes : nous assistons alors à des situations où des réformes nécessaires ne sont jamais mises en place parce que les décideurs sont trop liés à certains groupes.

Hay et Shleifer et Vishny (1996) montrent l'importance du rôle joué par les juges dans le bon fonctionnement des réformes. Si ces derniers ont un pouvoir discrétionnaire trop important, ils peuvent décider de l'utiliser à des fins personnelles. Ainsi, la présence de lois ambiguës laissant un trop grand espace à l'interprétation du juge peut aboutir à des verdicts qui ne respectent pas l'esprit de la loi. Devant ce phénomène, les agents vont assurer leurs transactions non plus grâce au système légal mais grâce aux structures mafieuses.

La question des acteurs non élus par l'ensemble de la population ne se limite pas au pouvoir judiciaire ou à l'existence d'un banquier central indépendant. Les groupes sociaux dotés d'une influence au sein de la société sont aussi un phénomène courant qui va avoir un impact très fort sur l'acceptation et la mise en place des réformes. Par exemple, le problème

des réformes du marché du travail en Argentine durant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix est un bon exemple d'une situation où des décideurs politiques sont prisonniers d'un syndicat. En effet, les relations entre le pouvoir et le syndicalisme en Argentine remontent aux années quarante quand le pouvoir et la CGT (Confederacion General de Trabajo, le principal syndicat argentin) créèrent un pacte social qui était fondé sur le contrat implicite suivant : le gouvernement assure de bonnes conditions aux travailleurs avec en particulier un emploi à vie tandis que les leaders syndicaux contrôlent les travailleurs et limitent les conflits.

Avec l'avènement de la démocratie en 1983 s'ouvre une période de blocage et d'affrontements entre la CGT et le gouvernement Alfonsin qui désirait mettre en place des réformes et des élections libres au sein des syndicats (*Ley de Reordenamiento Sindical*). En opposition avec cette politique les leaders de la CGT mobilisent leurs adhérents.

L'arrivée de Carlos Menem au pouvoir ouvre une nouvelle période dans les relations entre le syndicat et le pouvoir. Menem désirait réformer le marché du travail. Au sein même de la CGT, une majorité d'adhérents étaient favorables au processus de réformes. De plus, les leaders syndicaux étaient très proches du pouvoir.

En 1997, la deuxième vague de réformes n'emportait plus ni l'adhésion populaire, ni l'assentiment de la base de la CGT. Toutefois, les leaders du syndicat soutenaient toujours la réforme parce qu'ils partageaient les mêmes intérêts politiques. Ce comportement eut comme effet de favoriser l'émergence d'autres syndicats qui firent diminuer la représentativité et la crédibilité de la CGT. Cette situation couronna la stratégie du gouvernement qui réussit à diminuer le pouvoir des syndicats et ainsi faciliter quelque peu les réformes du marché du travail. Cependant, à long terme le gouvernement perdit un interlocuteur et créa un vide institutionnel qui se révéla nocif.

L'exemple argentin illustre les interactions qui peuvent exister entre des acteurs élus et des groupes intégrés dans le jeu institutionnel. Il est aussi nécessaire de tenir compte d'autres éléments comme les problèmes d'action collective propre à des groupes comme les syndicats. Dès lors, les concepts développés par Olson (1965) permettent de comprendre les comportements de telles entités.

Il apparaît pour le moment que l'introduction de problèmes se rapportant à l'action collective nous éloignerait de notre objectif qui est d'appréhender les relations liant les institutions et les réformes. Toutefois, nous développerons au chapitre suivant un modèle tenant compte de la présence de groupes au sein de la société et du cadre institutionnel.

1.10. La dimension spatiale et le problème du cumul des mandats

Nous nous intéressons particulièrement à la notion de temps dans le processus de réforme mais il ne faut toutefois pas négliger la dimension spatiale. Le lieu de négociation doit se comprendre au sens figuré : il s'agit plus spécifiquement d'arènes de négociations ou encore d'institutions où les différents agents peuvent négocier. Il apparaît qu'une multiplication de ces arènes rend plus difficile l'acceptation des réformes (Rius et van de Walle, 2003). Nous avons vu précédemment que plus les acteurs sont nombreux plus il est difficile de faire accepter les réformes. Or dans de beaucoup de cas un nombre d'acteurs important s'accompagne d'un grand nombre de lieux de négociation. L'existence de plusieurs niveaux de décisions au sein d'un pays peut être un facteur de blocage. L'Argentine est une victime exemplaire de cette configuration : le niveau fédéral se télescope souvent avec le niveau provincial car le système institutionnel n'a pas été pensé de façon globale et cohérente. Ce télescopage est aussi dû aux pratiques politiques ayant cours dans le pays[85] qui peut-être s'accommodent mal du fédéralisme. Cette mauvaise construction institutionnelle est flagrante dans le cas de la fiscalité argentine qui se révèle très complexe et fort peu efficace (Saiegh et Tommasi, 2000).

De même que la dimension temporelle, la dimension spatiale doit être cohérente ; cette cohérence dépend du type de réformes que le gouvernement veut mettre en place. La dimension spatiale doit varier en fonction du type de réformes. Il n'existe pas un nombre optimal d'arènes de négociation en soi mais un nombre adapté aux différentes réformes. La difficulté est alors de mettre en adéquation les arènes et la réforme. Or, un grand problème est de modifier le nombre des lieux de négociations : il y aura toujours des acteurs profitant de ces lieux qui s'y opposeront le plus fermement possible. Cependant, ces rapports de force peuvent déboucher sur des modifications notables des pouvoirs détenus par chaque acteur. Un cas récurrent est la délimitation des prérogatives entre pouvoir législatif, exécutif et judiciaire. Par exemple, Carlos Menem a sans cesse réduit les prérogatives du pouvoir judiciaire et du pouvoir législatif au profit de l'exécutif. Il a utilisé pour cela des moyens légaux, comme le notent Bambaci, Saront et Tommasi (2002) à propos du pouvoir législatif (p.80) : « *Le congrès délégua de vastes pouvoirs législatifs à l'Exécutif à travers la Loi 23.696 de*

[85] Les plaquages institutionnels d'un pays sur un autre peuvent échouer car il peut y avoir des différences d'interprétation de la part des acteurs politiques.

l'urgence économique et la loi 23.697 de la réforme de l'Etat »[86]. Cet exemple illustre le cas d'un parlement se privant lui-même de pouvoirs au profit de l'exécutif et ceci de façon parfaitement légale. Les mêmes auteurs signalent comment le pouvoir judiciaire s'est retrouvé au service de l'exécutif (p.78): «*La composition partisane favorable aux nœuds institutionnels clés était avantagée par une loi qui faisait passer le nombre de membres de la Cour Suprême de cinq à neuf. Grâce à ce moyen Menem était autorisé à designer quatre juges avec l'agrément du Sénat*.»[87]. L'exécutif a donc profité de la crise d'une exceptionnelle ampleur pour s'accaparer des prérogatives qui étaient généralement réservées à d'autres pouvoirs. L'objectif était de faciliter la mise en place des réformes économiques en écartant un grand nombre d'acteurs et de lieux de négociations.

La multiplication des lieux de négociations peut être un problème car elle ne facilite pas la communication entre les agents et pousse à des affrontements. De plus, cette abondance de lieux se traduit au niveau des acteurs par un nombre important de mandats. Si les mêmes agents peuvent avoir plusieurs mandats électoraux, une même personne peut se retrouver dans plusieurs arènes. Ceci peut faciliter en partie la cohérence mais nous pouvons surtout assister à une situation caractérisée par des conflits d'intérêts entre les différentes fonctions tenues par le même agent. De plus, il arrive parfois que l'agent tende à favoriser ses électeurs, en bloquant une réforme par exemple, en utilisant le pouvoir dont il dispose grâce à ses autres positions au sein des institutions (Von Hagen et Harden, 1995). Ce type de situation peut, d'une part, favoriser la réforme (car nous sommes en présence d'un seul agent ayant plusieurs positions au sein du processus de décisions politiques), mais d'autre part il est possible que cet agent utilise sa situation privilégiée pour favoriser ses partisans et bloquer les processus de réformes. En outre, la menace de conflits d'intérêts peut amener les décideurs placés dans de telles situations à refuser de prendre des décisions et ainsi favoriser le *statu quo*. Cette solution lui permet de conserver de bons rapports avec ses partenaires. Le cumul des mandats ne concerne pas seulement les mandats liés à des élections il s'agit aussi de mandats institutionnels. Devant ces risques, de nombreux pays ont pris des mesures pour limiter voire empêcher le cumul des mandats. En France cette pratique a été réglementée en 1985 et à nouveau en 2000 (sans pour autant que la situation soit considérée comme entièrement satisfaisante).

---

[86] « *Congress delegated to the Executive vast legislative powers through Ley 23.696 de Emergencia Económica and Ley 23.697de Reforma del Estado.* ».

[87] « *The favourable partisan composition at key institutional nodes was furthered by a law that increased the number of members of the Supreme Court from 5 to 9. Through this device Menem was allowed to appoint four judges (with the agreement of the Senate).* ».

2. Les institutions informelles

Dans cette section, nous discuterons non plus des liens qui existent entre les acteurs intégrés dans les institutions officielles mais des institutions dites informelles. Ces dernières se caractérisent par l'absence d'une arène de négociations clairement déterminée et peuvent être vu comme les normes sociales et les codes moraux. Les institutions informelles ont un impact certain sur les réformes mais il est beaucoup plus difficile de l'appréhender car elles sont principalement liées aux comportements des acteurs. Par exemple, les populations sont des actrices fondamentales car elles sont capables d'empêcher la mise en place des réformes par des révoltes populaires accompagnées de grèves et de manifestations (Lafay et Lecaillon, 1993). La façon dont certains acteurs peuvent contourner la lettre des institutions formelles est un autre exemple.

Les institutions informelles sont d'un autre type que les institutions formelles. Notre objectif n'est pas de les étudier en profondeur mais plutôt de rechercher les liens qui peuvent exister entre les réformes et ces institutions.

Comme nous l'avons déjà mentionné dans le premier chapitre, des aspects culturels, historiques et sociaux jouent un rôle sur le comportement des individus vis-à-vis des réformes. De tels aspects peuvent être considérés comme des institutions informelles car reposant sur des consensus sociaux implicites.

Une institution informelle nécessaire est la confiance des individus dans leur système institutionnel formel. Si cette confiance n'existe pas, la population ne soutiendra pas la réforme puisque celle-ci sera issue d'instances dans lesquelles les agents n'ont pas confiance. Ils suspecteront que ces réformes ont pour but d'améliorer le bien-être des dirigeants (et de leurs soutiens) à leurs dépens.

L'Amérique latine fut pendant très longtemps un continent marqué par des choix politiques et économiques fortement emprunts d'idéologies (Santiso, 2005). Cette croyance profonde en des systèmes de pensée a permis la mise en place de processus de réformes très importants. De plus, ces pays semblent posséder des institutions formelles dans l'ensemble cohérentes. Toutefois, il est nécessaire de s'intéresser à l'informalité présente dans ces institutions formelles pour expliquer l'échec des économies d'Amérique latine.

2.1. L'informalité au sein des institutions formelles

Bien que la distinction entre institutions formelles et informelles permette de percevoir le rôle de chaque agent au sein de ces institutions ainsi que les enjeux liant les réformes et les institutions, il ne faut pas oublier qu'elles sont intrinsèquement mêlées les unes aux autres. Nous avons vu précédemment qu'il existe un pouvoir discrétionnaire incompressible, et que ce dernier autorise son détenteur à adopter des comportements dictés par ses préférences.

Parallèlement à ce pouvoir discrétionnaire, il existe des institutions informelles qui vont permettre d'interpréter les institutions formelles. En effet, les institutions formelles ne peuvent prévoir tous les cas et anticiper tous les comportements possibles. Par exemple, Carlos Menem a su maîtriser l'ambiguïté des textes de lois pour les interpréter à son avantage, c'est ainsi qu'il a pu utiliser le veto présidentiel et les décrets pour faire passer ses réformes. Il a transgressé une règle informelle qui voulait que le Président n'utilise pas ces outils institutionnels. Cet affranchissement de l'institution informelle a permis la mise en place de réformes rapides car il a empêché la résistance aux réformes de s'organiser au sein du Parlement argentin.

L'informel a donc un rôle primordial à jouer dans la mise en place des réformes. Les institutions informelles, qui vont dicter le comportement des agents dans les cas où les institutions formelles n'agissent pas, dépendent des héritages historiques et culturels mais aussi de l'expérience (Roland, 2004). En effet, de la répétition des situations va émerger un comportement qui va être institutionnalisé de façon informelle.

Dans le cadre des institutions informelles fortement intégrées aux institutions formelles, la modification des institutions informelles peut s'opérer soit d'un commun accord de tous les protagonistes soit de façon unilatérale. Carlos Menem a transgressé les institutions informelles unilatéralement pour faire passer ses projets. Nous sommes ici en face d'institutions qui peuvent évoluer de façon rapide. Toutefois, toutes les institutions informelles ne peuvent évoluer aussi vite. En particulier, celles qui sont présentes parmi les populations changent bien plus lentement (Roland, 2004). Nous sommes ici dans un domaine qui a peu de liens avec les institutions formelles. Ce type d'institutions va jouer au niveau national comme au niveau familial. Par exemple, l'orientation politique d'un individu peut être en partie déterminée par celle de ses parents. La recherche des causes de l'émergence des institutions informelles, bien que nécessaire, n'est pas l'objet de notre étude. Nous nous attachons à comprendre quels impacts ont ces institutions sur l'acceptation des réformes.

En reprenant l'exemple des orientations politiques, Pernice et Sturzenegger (2003) montrent que les Argentins ont eu tendance à rejeter les réformes libérales des années quatre-vingt-dix : ils n'ont concentré leur attention que sur les mauvais résultats (comme le chômage et la répartition des richesses) sans voir les bons, en terme de lutte contre l'inflation par exemple. Même durant la période de croissance économique, ils interprétaient les informations en fonction de leurs a priori ou de leurs préférences idéologiques. C'est ainsi que les auteurs expliquent l'absence de réel soutien aux réformes par une tendance des Argentins à ne pas croire en l'économie de marché, p.20: *« (…) Notre théorie suggère que l'Argentine qui subit les réformes au début des années quatre-vingt-dix le fit avec des croyances politiques sous-jacentes tellement profondément ancrées que la société et son environnement macroéconomique, et non les efforts individuels, déterminaient le progrès économique. »*.[88] L'attitude négative envers les réformes est alors le produit d'ancrages idéologiques qui jouent le rôle d'institutions informelles. Les Argentins n'ont accepté les réformes qu'à contrecœur, contraints et forcés. Les réformes ont pu changer les institutions formelles à travers le travail de l'administration Menem mais elles n'ont pas pu changer les institutions informelles telle que l'idéologie dominante dans la société argentine et cela à cause en partie des nombreuses affaires de corruption touchant le gouvernement. Il faut cependant remarquer que les auteurs apportent assez peu d'éléments statistiques pour illustrer leur thèse. Nous pouvons noter que celle-ci est remise en cause par une autre étude menée par Panizza et Yáñez (2003), p.19 : *« Nos résultats contrastent légèrement avec ceux de Pernice et Sturzenegger (2003.»*[89]. Lora, Panizza et Quispe Agnolli (2004) montrent à travers une étude économétrique que le soutien à l'économie de marché en Argentine était élevé lorsque l'économie fonctionnait encore correctement. L'effondrement de ce soutien est venu avec la crise économique : il est passé d'environ 65 % en 2000 à 18 % en 2003.

Un autre exemple mettant en évidence les interactions qui existent entre les institutions formelles et informelles est celui de la réforme de l'Etat-Providence en Allemagne au cours des années 1990 et début 2000. En effet, parallèlement aux raisons expliquant le maintien du *statu quo* en Allemagne à cause du nombre trop important d'acteurs ayant un pouvoir de veto, Streeck et Trampusch (2005) avancent des raisons liées à des idées profondément ancrées chez les électeurs allemands, comme le principe de *Äquivalenzprinzip* (p.191) : « Le *Äquivalenzprinzip(…) (le principe que les bénéfices doivent être proportionnels aux*

[88] *« (…) our theory suggests that the Argentina that underwent the reforms at the beginning of the nineties did so with deeply held underlying political beliefs that society and its macroeconomic environment, and not individual effort determined economic progress. ».*
[89] *« Our findings contrast slightly with those of Pernice and Sturzenegger (2003). ».*

contributions, lesquelles à leur tour sont proportionnelles aux revenus gagnés) est populaire au sein des électeurs allemands, en particulier dans la classe moyenne. ».[90] Ces deux exemples illustrent les interactions entre les institutions formelles et informelles qui peuvent aller dans le même sens ou bien s'affronter. Ceci soulève une nouvelle question : quel va être le résultat de cette confrontation ?

2.2. Le contournement des institutions informelles : « Why Nixon Goes to China ? »

Dans le cas argentin, comment expliquer qu'avec une population opposée « par principe » aux réformes de marché ces dernières puissent quand même voir le jour ?

Une première explication consiste à reprendre l'hypothèse de crise en expliquant que la situation économique était si désastreuse à la fin des années quatre-vingt que la société était prête à accepter le changement.

Une deuxième explication est celle proposée par Cukierman et Tommasi (1998) qui consiste à remarquer que ce sont généralement les gouvernements de « gauche » qui font les réformes de « droite ». Ces auteurs ont explicité le paradoxe du « Why Nixon goes to China ? » : ils expliquent ce phénomène par le fait que les agents pensent que des hommes politiques de gauche ne voudront pas faire une politique de droite. Les auteurs supposent que les hommes politiques ont une meilleure connaissance de l'état réel du monde. Cette connaissance leur permet de savoir quelle politique mettre en place. Pour cela, ils ont besoin du soutien de la population. Pour obtenir ce soutien, ils divulguent le véritable état du monde. Toutefois, les électeurs se posent la question de savoir si les informations du politicien sont crédibles. Pour avoir cette information, les électeurs regardent le principal signal disponible : l'orientation idéologique de l'homme politique. Les agents penseront qu'une information est plus crédible si elle ne s'accorde pas avec l'idéologie de l'homme politique. Ainsi, un homme politique de « droite » présentant un état du monde qui nécessiterait des réformes libérales risque de ne pas être jugé crédible puisqu'il propose des réformes allant dans le sens de son idéologie. Alors qu'un homme politique de « gauche » exposant une situation nécessitant une

[90] *« (…) the Äquivalenzprinzip (…) (the principle that benefits have to be basically proportionate to contributions, which in turn are proportionate to earned income) are popular with German voters, far into the middle class. ».*

politique libérale sera vu comme plus crédible car on peut penser qu'il mène une politique à contrecœur et cela après avoir envisagé toutes les autres possibilités. Cukierman et Tommasi (1998) explicitent cette idée (p.181) : «*Quand le sortant est un candidat de gauche reconnu, sa capacité à faire et à mettre en place les politiques requises est plus grande que celle d'un sortant de droite. La raison de cette absurdité apparente est que le public a moins de raisons de suspecter que la politique de droite est proposée seulement à cause des tendances naturelles du parti au pouvoir, par exemple cela peut être perçu comme une politique objectivement motivée*»[91].

Nous pouvons illustrer cette idée à travers le comportement de l'ancien président péruvien Alberto Fujimori. Il est élu à la présidence du Pérou en mai 1990 après avoir battu l'écrivain Mario Vargas Llosa qui se présentait comme l'homme du changement et qui prônait une politique de réformes libérales. Fujimori, quant à lui, fondait sa campagne sur l'idée qu'il fallait lutter contre les politiques d'ajustement structurel. Une fois élu, il surprit à peu près tout le monde en mettant en place une politique d'ajustement, comme le note Stokes (2001a), p.160 : « *Le thème de campagne du nouveau président avait été l'opposition à l'ajustement des prix ou au choc ; le choc fut sa première action en prenant ses fonctions* »[92]. Ainsi, une fois élus, ces hommes politiques peuvent établir des politiques libérales car leur message sur la mauvaise situation du pays parait plus crédible aux yeux des électeurs[93] que le discours d'un homme politique d'obédience libérale. La situation de l'Amérique latine est exemplaire puisqu'elle a souvent été le cadre de réformes menées « par surprise ».

Stokes (2001b) montre qu'une réticence populaire contre les réformes peut être dépassée par le comportement de certains acteurs politiques et institutionnels qui savent contourner ces obstacles. Leurs efforts visaient des politiques qu'ils pensaient être les meilleures pour la société et pour eux-mêmes. Toutefois, leur réussite immédiate au cours des années quatre-vingt-dix s'est soldée par le développement d'un sentiment de rejet encore plus fort de l'économie de marché par les habitants d'Amérique latine. Ce rejet s'explique par des problèmes de redistribution des richesses, une grande partie de la population ayant le sentiment que les réformes avaient profité à une minorité tandis que la majorité des gens se retrouvaient dans des situations économiques extrêmement difficiles.

---

[91] « *When the incumbent is a recognized left-winger, his ability to do so and to implement the required policies is greater than the ability of a right-wing incumbent. The reason for this apparent incongruity is that the public has less reason to suspect that the right-wing policy is proposed solely because of the natural ideological tendencies of the party in office, i.e. it may be perceived as an objectively motivated policy* ».

[92] « *The theme of the new president's campaign had been opposition to a price adjustment or shock; the shock was his first major action upon taking office* ».

[93] Le raisonnement des individus peut se présenter de la manière suivante : « Si le président dit qu'il faut faire des réformes c'est vraiment qu'elles sont nécessaires sinon il ne les ferait pas puisqu'il est de « gauche » ».

La transgression de cette institution informelle due à une conjonction d'éléments propices comme la crise économique, des hommes politiques volontaires et un nouveau climat international (chute du mur de Berlin…) ont créé les conditions favorables à la mise en place de plans de réformes. Cependant, l'incapacité des élites politiques à améliorer la vie des populations les plus fragiles n'a pas permis la modification de cette institution informelle. De plus, comme le montre Roland (2004), l'évolution de ce type d'institution nécessite du temps et ne peut s'inscrire que dans la longue durée (p.12) : « *Ces dernières (les institutions évoluant lentement) changent généralement lentement* »[94]. Ainsi, le plus dur n'était pas de modifier les institutions formelles pour favoriser les réformes mais de modifier les institutions informelles et parmi celles-ci l'idéologie politique. Même s'il n'y a pas eu de modification radicale à propos de la question idéologique, certains auteurs comme Santiso (2005) pensent toutefois que ces réformes inspirées du Consensus de Washington (voir annexe I.1) ont eu pour effet de faire prendre conscience à la population latino-américaine de la nécessité de développer des politiques non plus idéologiques (de « gauche » ou de « droite ») mais pragmatiques, permettant de répondre à des problèmes concrets ainsi que le note Santiso (2005) à propos des pays d'Amérique latine (p.8) : *« Les politiques économiques mises en œuvre reflètent une approche plus pragmatique, une économie politique du possible»*.

Le cas de l'Amérique latine est fortement lié à des questions d'idéologie politique. Cependant, ce n'est pas le seul élément qui peut avoir un impact direct sur la capacité d'une population à soutenir une réforme. Un autre déterminant mis en évidence par Alesina et Angeletos (2005) est en relation directe avec des problèmes de croyance. En effet, des croyances diffuses dans la société ne s'appuyant sur aucun fait avéré vont déterminer les préférences des agents à propos des politiques d'imposition. Les auteurs montrent que les Européens considèrent la réussite sociale comme le produit de la chance, du hasard voire de la corruption ou de l'existence de réseaux sociaux tandis que les Américains voient dans la réussite le résultat du travail, du risque, de l'initiative individuelle. Par esprit d'équité, les Européens vont exiger des niveaux de redistribution plus élevés que les Américains : une façon de corriger un éventail des revenus qui n'apparaît pas juste à leurs yeux. C'est pourquoi une réforme consistant à diminuer les niveaux des prestations sociales sera extrêmement difficile à mettre en place en Europe continentale car elle sera le plus souvent considérée comme injuste (Alesina et Glaeser, (2004).

[94] « *The former (slow-moving institutions) generally change slowly* ».

2.3. Les limites du concept d'institutions informelles

Ces analyses bien que séduisantes posent plusieurs problèmes. Le premier est tout simplement un problème de définitions des termes : la définition d'une institution soulève des difficultés ; difficultés que la distinction entre institutions formelles et institutions informelles permet de résoudre en partie. En effet, les institutions formelles sont assez facilement caractérisables car elles s'inscrivent dans le processus de décisions politiques. Elles sont définies par des textes comme par exemple la constitution d'un pays ou des textes de loi. De même, les acteurs au sein de ces institutions sont clairement connus qu'il s'agisse d'un individu comme le chef de l'exécutif ou bien de partis politiques ou de syndicats. Une difficulté plus ardue à contourner est celle des institutions informelles. Ces dernières ont la particularité de ne pas être formelles ; loin d'être tautologique cette remarque expose le problème : puisqu'elles ne sont pas formelles, elles prennent des formes variées qui rendent leur délimitation extrêmement floue. Ceci a amené nombre d'auteurs à penser que les institutions informelles relèvent des us et coutumes, de l'histoire, de la culture, de la psychologie, etc. Chacun peut y trouver ce qu'il veut ou ce qu'il cherche, ce qui fait dire à Roland (2004) (p.3) : « *Paraphrasant Nixon nous pouvons dire : « Nous sommes tous institutionnalistes maintenant »*»[95]. Cette boutade explique les tentatives de caractérisation des institutions en y intégrant d'autres dimensions comme par exemple leur vitesse d'évolution.

Le concept d'institution ne peut pas être vu comme une solution à tous les problèmes puisqu'il est trop vaste. Son ampleur nuit à son pouvoir explicatif. Mais ce phénomène s'accompagne paradoxalement d'un pouvoir explicatif très parcellaire puisque limité aux institutions étudiées : ceci se traduit souvent par des études de cas très descriptives. Un problème connexe du précédent est la multiplicité des interactions qui existe entre les institutions. En effet, la culture influence l'histoire d'un pays mais l'histoire influence aussi la culture. A tout cela vient s'ajouter le problème des progrès techniques et des inventions qui ne font souvent que compliquer les liens qui existent. Dès lors, il parait difficile d'affirmer que des arrangements institutionnels vont empêcher la mise en place à coup sûr d'un plan de réformes économiques.

Il ne faut donc pas nier l'existence de ces institutions mais il est nécessaire de les utiliser avec parcimonie et discernement pour éviter de « surexploiter » ces éléments. Par

[95] « *Paraphrasing Nixon we can say: « We are all institutionalists now »* ».

exemple, Hayo et Shin (2002) montrent que les Bouddhistes et les Catholiques se sont plus opposés aux réformes en Corée du Sud après la crise de 1998 que le reste de la population. L'élément religieux peut être un élément explicatif du comportement d'une partie de la population à l'égard des réformes. Cependant, nous pouvons nous interroger sur la liaison existante entre une croyance religieuse ou philosophique et une position par rapport à un processus de réformes économiques. Si ce lien existe, il mérite d'être explicité avec toutes les précautions d'usage vis-à-vis de déterminants extrêmement complexes à établir. En effet, montrer l'existence d'une relation entre croyance et réforme ne permet pas d'expliquer pourquoi cette relation existe. Or, les auteurs de cette étude ne proposent aucune explication à ce constat. Mo (2001), à propos du cas coréen, explique l'échec des tentatives de réformes avant la crise de 1996 par des disfonctionnements dans le cadre institutionnel mais aussi par des problèmes culturels. L'auteur soutient que les hommes politiques coréens n'avaient pas la culture du compromis. Ce manque aurait été un facteur aggravant de la crise et une des causes majeures du *statu quo* comme l'indique Mo (2001), p.468 : « *(…) le blocage politique était fréquent à cause de la culture politique traditionnelle*»[96].

L'usage du concept d'institutions nécessite de la prudence mais nous ne pouvons l'exclure car il possède une puissance explicative non négligeable.

L'exemple de la crise coréenne illustre le fait que les institutions informelles tiennent de la culture de la société mais qu'elles ont aussi un impact au niveau individuel.

Dans la section suivante, nous nous intéressons aux institutions informelles à l'échelle individuelle en nous concentrant plus particulièrement sur les réseaux sociaux et leur influence sur les réformes.

2.4. Les institutions informelles au niveau des réseaux sociaux

Ce dernier exemple présente une autre particularité des institutions informelles : le lien avec l'histoire individuelle. Nous avons montré l'importance d'éléments propres qui touchent tous les individus d'une société donnée comme la culture et l'histoire du pays, mais il ne faut pas oublier que le choix de soutenir un processus de réformes est un choix individuel. Ces éléments que l'on retrouve au sein de la société doivent s'accompagner d'éléments plus

[96] « *(…) policy gridlock was frequent because of a traditional political culture* ».

personnels. Ces nouveaux déterminants sont alors rattachés à l'individu par son histoire personnelle, ses convictions et croyances propres. Tout ceci va constituer un ensemble d'institutions informelles. Parmi celles-ci, nous trouvons les réseaux sociaux. Nous n'avons pas pour objectif de présenter une étude complète et multidisciplinaire portant sur les réseaux sociaux mais de relier ce phénomène à la problématique du soutien apporté aux réformes.

Sur ce point, les réseaux sociaux peuvent évoluer dans différentes directions. Ils peuvent opérer une transformation dans l'objectif d'intervenir directement dans le jeu des institutions formelles comme un acteur à part entière. Ils seront alors considérés comme un groupe de pression ou un lobby qui intervient pour voir ses préférences se réaliser. Les analyses portant sur le cadre institutionnel formel peuvent donc s'appliquer. Cependant, dans le cas où ces réseaux sociaux n'opèrent pas cette mutation, cela ne les empêche pas d'avoir une influence sur leurs membres. Cette influence peut tout simplement se faire par l'échange de point de vue et des discussions. Ces réseaux sociaux sont multiples et variés au sein de la société civile, il peut s'agir des collègues de travail, des amis, d'associations comme les Organisations Non Gouvernementales (ONG), les associations sportives ou la cellule familiale. L'ensemble des décideurs publics et des chercheurs ont compris l'importance de ces réseaux. Leurs études ne portent plus seulement sur des constructions théoriques ou sur des enquêtes parcellaires et peu représentatives mais sur la construction de bases de données complètes et exhaustives. Par exemple, l'Eurobaromètre aujourd'hui prend en compte systématiquement les réponses portant sur des discussions informelles que les individus peuvent avoir entre eux. A la question p.30 de l'Eurobaromètre n°65 : « *Quand vous souhaitez obtenir des informations sur l'Union Européenne, lesquelles des sources suivantes utilisez-vous ?* », 28 % des personnes interrogées en France répondent « discussions entre amis ». Cette réponse arrive en cinquième position après les médias habituels comme la télévision, la radio, les journaux et internet. Si nous comparons ce résultat à celui d'un pays voisin comme l'Espagne, dans l'Eurobaromètre n°61, à la question p.52 « *Lorsque vous désirez obtenir des informations supplémentaires concernant l'Union Européenne, ses politiques, ses institutions, parmi les sources suivantes, lesquelles utilisez-vous ?* »[97] 17 % affirment obtenir l'information par le biais de « *bavardages avec des amis et/ou des collègues* »[98].

[97] « Cuando Vd. quiere obtener información sobre la Unión Europea, sus politicas, sus instituciones, ¿cuáles de las siguientes fuentes de información utiliza ? ».
[98] « charlas con amigos y/o colegas ».

Ce résultat illustre l'importance de cette institution informelle comme source d'information qui va ensuite guider en partie les comportements des agents. Cependant, la comparaison montre aussi que ces institutions informelles n'ont pas la même importance selon les pays. Cette absence de valeurs constantes entre pays mais aussi au cours du temps peut être généralisée à d'autres grandeurs comme les catégories socio-professionnelles par exemple. Ainsi, nous savons que les réseaux sociaux jouent un rôle mais nous avons de grandes difficultés à déterminer la nature de ce rôle. De plus, il faut garder à l'esprit que ces institutions ont un impact différent selon les individus, les pays et les époques. Ces difficultés proviennent, comme nous l'avons déjà évoqué, du contenu trop vaste que sous tend le concept d'institutions informelles, mais même les tentatives de rétrécissement à travers le découpage en catégories n'offrent pas une réponse pleinement satisfaisante puisque nous y retrouvons les mêmes difficultés.

Tout ceci montre l'importance que les réseaux sociaux jouent dans les choix des individus de soutenir ou non des réformes, mais cela prouve aussi la difficulté qu'il y a à cerner ces institutions et à surtout les interpréter correctement. Nous retrouvons les difficultés évoquées à propos de la multitude de formes possibles que peuvent prendre les institutions informelles, et dans le cas présent il ne s'agit que d'un seul type d'institutions informelles.

3. Les équilibres réformateurs et non-réformateurs dans une perspective large

En reprenant les distinctions mises en place à propos des institutions formelles, nous pouvons nous intéresser à la caractérisation des équilibres réformateurs et non-réformateurs au sein des institutions informelles. Nous avons montré au cours de cette section que l'impact des institutions informelles devait se comprendre dans un ensemble. C'est la cohérence de cet ensemble qui permettra de savoir si l'équilibre obtenu est un équilibre réformateur ou non. Il faut tenir compte du type de réformes : certaines structures institutionnelles informelles seront favorables à des réformes de marché et d'autres plus favorables à un interventionnisme étatique plus important. Une fois qu'un gouvernement a décidé du type de réforme à entreprendre, il doit s'interroger sur les institutions informelles qui l'entourent : réfléchir aux meilleurs moyens de les utiliser si elles lui sont favorables, comment les contourner dans le

cas contraire. La modification des institutions informelles doit s'envisager dans le long terme. Dès lors, leur modification n'est pas de la même nature que celles des institutions formelles. Ainsi, à court terme il n'y a pas de moyens de changer la nature de ces institutions, elles représentent le terrain sur lequel les décideurs publics évoluent et ils doivent s'en accommoder.

Certes, comme nous l'avons déjà signalé il est possible de réformer même dans des situations peu propices. Cependant, pour cela il est nécessaire de ne pas considérer seulement les équilibres institutionnels formels et informels séparément mais de les combiner et de les mettre en perspective l'un par rapport à l'autre. C'est ainsi que nous obtenons l'image globale d'un système institutionnel. La multitude des éléments rend la compréhension de ces équilibres institutionnels plus complexe mais cela permet d'améliorer la compréhension du système institutionnel.

Il parait par exemple très difficile de séparer les institutions formelles et informelles pour comprendre les réformes au Pérou sous la présidence d'Alberto Fujimori. Ce dernier a su utiliser la faiblesse des institutions formelles à son avantage tout en s'appuyant fortement sur une image d'homme politique populiste[99]. Il a pu assurer son droit à briguer un deuxième mandat en s'appuyant sur une institution informelle qui est le rejet de la classe politique au Pérou par la population ; ce phénomène lui a permis de fermer le Congrès, une institution formelle qui s'opposait à sa réélection comme le note Weyland (p.171) : « *En avril 1992 il (Alberto Fujimori) profite de la forte aversion populaire vis-à-vis de la classe politique établie pour fermer le Congrès qui avait commencé à s'opposer à ses initiatives politiques de façon plus systématique et plus efficace et qui avait refusé de valider un amendement de réélection* »[100]. Ce cas illustre bien l'idée que les institutions formelles et informelles peuvent ne pas aller dans le même sens et qu'un homme politique peut alors utiliser ces antagonismes pour mettre en place des réformes ; dans le cas le présent, une réforme qui servait les intérêts d'Alberto Fujimori. Nous avons vu précédemment comment Carlos Menem avait su utiliser les institutions formelles pour mettre en place ses réformes et cela en dépit des institutions informelles qui lui étaient peu favorables et qu'il a su transgresser ; nous avons avec Alberto Fujimori le phénomène inverse où un homme politique utilise les institutions informelles pour réformer contre les institutions formelles. Il est donc extrêmement difficile de prévoir quel va être le résultat de toutes les interactions entre ces institutions.

[99] Cette image de leader proche des gens a séduit nombre de Péruviens.

[100] « *In April 1992 he (Alberto Fujimori) took advantage of the strong popular aversion to the established political class to close a Congress that was beginning to oppose his policy initiatives in a more systematic and effective way and that would have refused to pass a reelection amendment* ».

Toutefois, même si la prévision est difficile nous pouvons tout de même conclure que le plus important n'est pas la répartition des pouvoirs entre les institutions formelles et informelles mais plus la cohérence qui existe entre ces institutions : c'est de cette cohérence que dépend l'acceptation ou le refus des réformes.

Conclusion

L'environnement institutionnel peut se concevoir comme un cadre dans lequel les agents évoluent. Ce cadre va délimiter et orienter les comportements et les choix de chacun. Il est apparu comme nécessaire de l'étudier. Cependant, sa compréhension nécessite une analyse approfondie de ses composantes. Un élément remarquable est la présence d'institutions formelles qui se caractérisent par l'existence de lois et censées être connues de tous. Ce sont les règles du jeu que vont utiliser les agents. Les interactions entre les règles ont un impact sur la plus ou moins facile mise en place des réformes : certains arrangements institutionnels sont plus aptes à permettre des réformes que d'autres. Un élément clé est la cohérence qui relie toutes ces institutions. Il est donc nécessaire de concevoir les institutions formelles dans leur globalité et non pas de manière parcellaire. Dès lors, la prise en compte du temps (temps des mandats, par exemple) mais aussi du nombre de participants se révèlent déterminants.

Bien que nécessaires, les institutions formelles ne suffisent pas pour comprendre l'impact de l'environnement institutionnel sur l'acceptation des réformes. Nous montrons que les institutions informelles jouent un rôle certain et important dans la mise en place des processus de réformes. Cependant, compte tenu de l'immense variété de ces institutions, il est extrêmement difficile de savoir dans quelles directions elles jouent. En effet, nous avons déterminé que les institutions informelles agissaient sur les institutions formelles. De plus, leur action principale se fait au niveau des populations où les institutions informelles sont les plus fortes, à travers les aspects culturels et historiques par exemple, mais aussi au niveau individuel au travers de la propre histoire de chaque individu. La détermination de tous ces éléments nous renvoie de façon directe au problème suivant : s'agit-il d'éléments qui facilitent ou qui compliquent l'acceptation des réformes ? La réponse à cette question dépend du type de réformes que les gouvernements désirent faire passer.

Toutefois, ceci n'est pas le seul élément qui peut aider à déterminer de quel côté penche la balance. Il est nécessaire d'intégrer d'autres éléments qui permettent de mieux cerner comment une institution informelle peut agir sur un processus de réforme. En effet, la relation entre les institutions informelles et les réformes en plus d'être ambiguë et complexe à appréhender, pose des problèmes méthodologiques importants. La difficulté à définir de façon cohérente et fonctionnelle les institutions informelles est un handicap majeur à l'utilisation complète de leur potentiel explicatif.

Avec l'objectif de ne pas se priver d'un tel outil d'analyse, nous avons décidé dans le chapitre suivant d'utiliser le concept d'institutions informelles en prenant soin de l'intégrer avec d'autres éléments comme les institutions formelles mais aussi avec le concept plus universel de taille des groupes. Nous avons ainsi construit un modèle personnel permettant d'appréhender les relations qui lient la base d'un syndicat avec son dirigeant lors de négociations. Nous avons ensuite illustré notre modèle avec le cas de la baisse du temps de travail aux Pays-Bas depuis 1982.

Chapitre IV

La taille des groupes comme facteur de cohérence

Le chapitre précédent a montré l'importance du rôle des institutions dans le processus d'acceptation et de mise en place des réformes. Nous avons aussi montré que les institutions formelles et informelles devaient se comprendre ensemble et non pas indépendamment l'une de l'autre. En effet, il existe de multiples interactions qui nécessitent l'intégration de ces deux éléments pour une meilleure compréhension du rôle des institutions dans les phénomènes de blocages ou d'acceptation des réformes. Nous proposons dans ce chapitre IV un modèle tenant compte des institutions formelles et informelles.

Pourquoi est-il nécessaire de proposer un nouveau modèle expliquant les processus de réformes ? Comme nous l'avons montré jusqu'à présent il existe de nombreux travaux empiriques et théoriques qui tentent de répondre à cette question. Nous constatons que ces derniers s'appuient soit sur l'analyse du comportement des groupes, soit sur celui des individus. Peu de travaux cherchent à tenir compte simultanément de tous ces éléments.

Le modèle d'Alesina et Drazen (1991) est emblématique des travaux qui s'intéressent aux comportements des groupes sociaux comme facteur explicatif de l'acceptation ou du refus des réformes. Alesina et Drazen (1991) conçoivent la société comme un lieu où s'affrontent différents groupes sociaux qui ont pour objectif de tirer une rente maximale de l'Etat ou de contribuer le moins possible à l'effort collectif (en particulier en ce qui concerne la distribution des coûts de l'inflation[101]). Chaque groupe essaie de renforcer sa position au détriment des autres, comme le souligne Rodrik (1994), p.358 : *« Le modèle d'Alesina et Drazen voit l'adoption de la réforme non pas comme une affaire consensuelle mais comme la*

[101] Alesina et Drazen (1991) fixent de façon exogène les coûts de l'ajustement. Hsieh (2000) propose d'endogénéiser ces coûts à travers une situation où les deux groupes négocient le partage des coûts.

consolidation du pouvoir d'un groupe sur les autres trop faibles pour résister plus longtemps. »[102]. Cette approche a le mérite de mettre en avant le rôle fondamental joué par les grands acteurs sociaux, comme les syndicats patronaux ou de travailleurs qui luttent pour extraire la plus grande rente possible. Ce phénomène est largement illustré par les travaux de Haggard, Lafay et Morrisson (1993) qui montrent comment les industriels du Maroc ont lutté pour la sauvegarde d'une politique protectionniste leur permettant de protéger leur marché intérieur, et cela au détriment du consommateur. Dans le cadre du commerce international, cette approche permet de lever le voile sur nombre de problèmes.

Mais il faut remarquer certaines faiblesses qui limitent la puissance explicative d'une telle approche : comme le note Rodrik (1998), ce type de modèle se révèle peu dynamique dans sa conception de la société : cet état de fait ne tient pas à la structure du modèle qui s'appuie sur une vision dynamique de la théorie des jeux mais tient plus à la conception de la société proposée par les auteurs. La société n'est constituée que de groupes qui s'affrontent pour extraire une rente maximale à travers l'Etat. Or, ce dernier ne peut simplement être réduit à un lieu où des groupes s'affrontent. La complexité de sa structure et les enjeux qui l'habitent doivent nous amener à y voir autre chose qu'une simple source de rentes. Nous avons montré lors des chapitres précédents la nécessaire prise en compte de l'Etat à la fois dans sa dimension d'acteur institutionnel formel mais aussi informel. Cela s'accompagne d'une nécessaire prise en compte du « moment » : la dimension temporelle ne doit jamais être négligée et il faut alors tenir compte d'éléments comme la date des élections (sommes-nous ou non en période électorale ?), l'élection du pouvoir, la possibilité pour les leaders en place de se représenter, etc.

Un second élément qui fait défaut dans l'analyse initiée par Alesina et Drazen (1991) est l'absence de l'individu. En effet, les agents sont censés être représentés à travers les groupes mais le comportement individuel ne peut être totalement appréhendé par le groupe auquel il est censé appartenir. Nous ne sommes pas en face de comportements individuels mais d'un comportement collectif. Or, il n'est jamais explicité la nature de ces groupes et plus particulièrement les relations existants en leur sein : de même que l'Etat est une entité hétérogène difficile à comprendre et à conceptualiser car relevant à la fois de dimensions formelles et informelles, les groupes sont soumis aux mêmes types de lois. Comment savoir qui dirige un groupe ? Les leaders sont-ils en accord avec les adhérents de base ?

[102] *« The Alesina-Drazen framework views the adoption of reform not as consensual affair, but as the consolidation of one group's power over others too weakened to resist any longer. ».*

Tous ces éléments vont grandement influencer les comportements des groupes. Il serait donc intéressant d'expliciter ces éléments, ceci permettrait d'apporter une réelle valeur ajoutée à l'analyse de la guerre d'usure. Nous dépasserions le simple champ de la lutte et des forces en présence pour ouvrir la voie à une compréhension de l'organisation interne de chaque groupe. Il est possible de comprendre les phénomènes de *statu quo* et de réformes en y intégrant une nouvelle dimension qui rend plus réaliste l'analyse et plus pertinents les résultats.

Parallèlement à cette approche en terme de groupes sociaux, Fernandez et Rodrik (1991) ont proposé une approche quelque peu différente de celle d'Alesina et Drazen. Leur proposition n'est pas en opposition avec la précédente, elle s'appuie sur une conception différente de la société. Fernandez et Rodrik (1991) proposent une société où les blocages ne sont pas imputables à des luttes d'intérêts entre groupes organisés mais tout simplement au calcul que fait chaque agent individuellement. Les agents vont peser « le pour et le contre ». Plus techniquement, ils élaborent un calcul d'espérance de gains s'appuyant sur la différence entre les gains et les pertes, si ce résultat est positif l'agent soutient la réforme, s'il est négatif il s'y oppose. Ce modèle a l'avantage de proposer une réflexion s'appuyant directement sur les individus ; la réforme est reliée aux personnes, elle est fondée microéconomiquement. Ceci nous offre une approche différente de la société qui autorise une mise en perspective temporelle. Le processus d'acceptation peut très bien être suivi par un processus de rejet de la part des citoyens. En effet, Fernandez et Rodrik (1991) montrent qu'une réforme bénéfique pour une majorité peut être rejetée *ex ante*, mai aussi qu'une réforme provoquant une diminution de bien-être pour une majorité d'agents peut être soutenue puis rejetée une fois mise en place[103]. A la différence de l'analyse en terme de guerre d'usure, nous sommes ici en présence d'un phénomène tenant compte de différents états de la réforme (mise en place ou non).

[103] Toutefois, il faut noter que Ciccone (2004) montre que l'incertitude individuelle peut parfois accroître la probabilité de soutien des agents à la réforme. Dans une situation certaine ils auraient rejeté cette dernière. La pérennité de la réforme peut être assurée par le fait que celle-ci va modifier la structure de la société et emmenée les agents à s'adapter en se déplaçant, par exemple, vers les nouvelles activités les plus rentables.

Le modèle de Fernandez et Rodrik (1991)

L'article de Fernandez et Rodrik (1991) se focalise sur une réforme commerciale mais la substance de l'argument est plus générale. Nous présentons donc cet argument sous la forme donnée par Drazen (2000, 415-419).

Soit y^{SQ} le revenu d'un agent représentatif en l'absence de changement (le *statu quo*), avec l'utilité associée $u(y^{SQ})$. La société est divisée en deux secteurs 1 et 2. Pour les individus du secteur 2, la réforme conduit à un revenu $y^H > y^{SQ}$. Pour les individus du secteur 1, la réforme conduit à un revenu $y^L < y^{SQ}$ s'ils ne changent pas de secteur. Les individus du secteur 1 peuvent passer dans le secteur 2 en supportant un coût ζ ce qui conduit à un revenu égal à $y^H - \zeta$. *Ex ante*, les individus ne connaissent pas la valeur exacte du coût ζ qu'ils subiront *ex post* s'ils décident de passer dans le secteur 2, ζ est donc une variable aléatoire de distribution $F(\zeta)$. L'utilité u et la distribution F sont supposées identiques pour tous les agents du secteur 1.

Les individus du secteur 1 connaissent donc un processus de décision à deux étapes : premièrement, soutenir ou non la réforme, deuxièmement, si la réforme est mise en place, décider ou non de passer dans le secteur 2.

Après la mise en place de la réforme, un individu du secteur 1 connaît le coût ζ, il passera donc au secteur 2 si $\zeta \leq y^H - y^L$. Dans ce cas, son utilité *ex post* est : $u(y^H - \zeta)$ sinon si $\zeta < y^H - y^L$ elle vaut $u(y^L)$.

Finalement, un individu du secteur 1 soutiendra la réforme si l'espérance de l'utilité *ex post* est supérieure ou égale à l'utilité de *statu quo* c'est-à-dire :

$$(*) \quad \int_{\underline{\zeta}}^{y^H - y^L} u(y^H - \zeta) dF(\zeta) + \int_{y^H - y^L}^{\bar{\zeta}} u(y^L) dF(\zeta) \geq u(y^{SQ})$$

Si le secteur 1 est majoritaire, c'est lui qui décide du passage ou non de la réforme : le secteur 1 soutien la réforme à 100% si (*) est vérifiée, sinon il s'oppose à la réforme à 100%. On peut trouver des exemples d'utilité et de distribution F où (*) est vérifiée (et donc le secteur 1 soutient la réforme) mais où la majorité des individus sont perdants après la mise en place de la réforme.

De là, Fernandez et Rodrik (1991) vont développer l'idée qu'il existe un « biais de *statu quo* », c'est-à-dire que le *statu quo* sera la solution qui a le plus de chance d'apparaître. Ceci est du au fait que les agents choisissent à deux niveaux : ils peuvent tout simplement

rejeter la réforme *ex ante*, dans ce cas elle n'est même pas mise en place et le *statu quo* perdure, mais ils peuvent aussi soutenir la réforme *ex ante* et la rejeter *ex post* car une majorité y est perdante, et dans ce cas nous revenons au *statu quo*. Tout ceci est résumé dans le diagramme suivant :

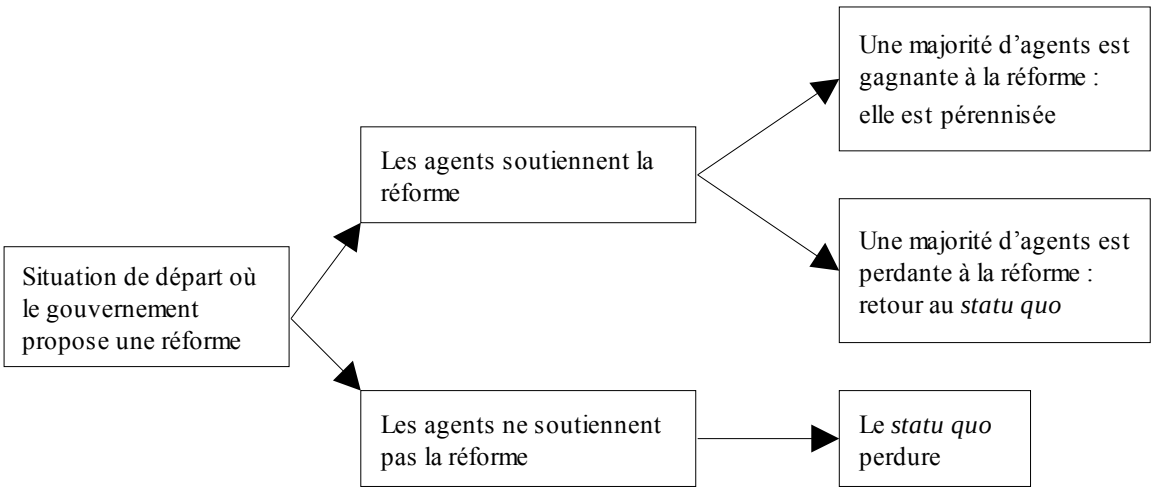


Figure IV.1 : Le biais de *statu quo*

Toutefois, imaginer une société uniquement composée d'individus sans aucune présence ou influence de groupes sociaux parait tout aussi utopique que l'idée d'une société uniquement constituée de groupes.

L'analyse de l'incertitude individuelle de Fernandez et Rodrik (1991) qui consiste à montrer que l'acceptation d'une réforme dépend du niveau d'incertitude individuelle est fortement liée à la valeur des différents paramètres du calcul d'espérance[104]. En effet, les gains et les pertes associés à la réforme et surtout les probabilités d'être parmi les gagnants ou les perdants sont exogènes. Or, toutes ces valeurs influencent clairement les résultats obtenus : il suffit de changer légèrement ces valeurs pour obtenir des résultats différents. De plus, l'exogénéité de ces paramètres ne nous donne pas réellement la clé de l'acceptation ou du refus des réformes. De même que dans le cas de la guerre d'usure où les groupes étaient perçus comme de vastes boîtes noires, ici les gains et les pertes associés à la réforme et les probabilités d'être gagnant ou perdant sont donnés sans plus de précision comme étant

[104] L'analyse de Fernandez et Rodrik et la notion d'incertitude individuelle peuvent se comprendre à travers la citation de Machiavel citée lors de l'introduction générale.

identique pour tout le monde. Mais il est clair que dans toute société les agents ne sont pas tous égaux devant l'impact des réformes, et ils en ont cruellement conscience. En particulier, le calcul de la probabilité d'être gagnant à la réforme mérite toute notre attention car il relève de processus éminemment complexes. Il est lié à ce que l'agent pense de la réforme qui lui est proposée. Cette construction mentale va autant s'appuyer sur des éléments rationnels que sur des croyances qui « habitent » les agents.

Nous « endogénéisons » la probabilité d'être gagnant ou perdant à la réforme, ce qui offre une compréhension plus fine des processus d'acceptation ou de refus des réformes. De plus, cela permet une meilleure approche de la réalité et cela offre une réponse à une critique fondamentale faite au modèle d'incertitude individuelle de Fernandez et Rodrik (1991).

Nous pensons qu'il ne faut pas dissocier les approches en terme de guerre d'usure d'Alesina et Drazen (1991) et en terme d'incertitude individuelle de Fernandez et Rodrik (1991). En effet, elles possèdent toutes deux un fort pouvoir explicatif à propos de l'acceptation ou du refus des réformes. Cependant, elles doivent aussi faire face à des faiblesses importantes. Dès lors, nous proposons dans notre modèle de concevoir une société réunissant à la fois la dimension individuelle et les groupes sociaux. Cette association offre une complémentarité importante qui permet de répondre à nombre de critiques. Cette association de concepts amène à un plus grand réalisme en minimisant la dimension arbitraire inhérente au choix de la valeur des paramètres (comme par exemple la probabilité de gains et de pertes chez Fernandez et Rodrik). Notre construction théorique se fait au sein d'un cadre plus réaliste.

Il ne faut pas oublier qu'il est nécessaire d'intégrer cette construction au sein d'un environnement institutionnel. Ce dernier est composé comme nous l'avons montré au chapitre précédent d'une dimension formelle mais aussi informelle. Ces deux dimensions sont fortement imbriquées l'une dans l'autre et il est très difficile de les dissocier.

Des auteurs comme Spiller, Stein et Tommasi (2003) étudient amplement la question institutionnelle et son impact sur les processus de réformes. L'analyse porte essentiellement sur les dimensions formelles : l'objectif est de déterminer un processus de décision politique favorisant la mise en place de réformes supposées économiquement positives. L'analyse des institutions amène ces recherches à porter leur attention sur les questions de l'échange intertemporel et sur la mise en place de structures favorisant la négociation entre les agents.

Cependant, il nous semble insuffisant de s'appuyer uniquement sur la dimension formelle des institutions ou de vouloir développer une conception « formalisante » de l'aspect informel des institutions. En effet, le désir de vouloir rechercher des normes dans la

dimension informelle de la négociation entre agents ou dans la structure des institutions elle-même peut mener à un contre sens sur la nature même de l'informalité. Il est plus prometteur de chercher à percevoir les effets de l'informalité que de vouloir formaliser le processus d'informalité, même s'il est possible de développer quelques caractéristiques du mode de fonctionnement informel.

Ainsi, il est admis aujourd'hui que les institutions informelles jouent un rôle parfois complémentaire, parfois substituable et même concurrentiel, mais ce rôle est toujours déterminant : il touche autant à la relation entre les acteurs qu'à l'interprétation que ces derniers ont des règles formelles. Dès lors, il est essentiel d'intégrer à notre réflexion les dimensions formelles et informelles.

Il apparaît que notre apport porte à la fois sur la question de l'organisation d'une société à travers ses relations institutionnelles et aussi sur une réinterprétation des modèles fondamentaux de la nouvelle économie politique.

Cependant la multiplicité des formes institutionnelles rend difficile la construction d'un modèle générique permettant d'appréhender complètement l'impact des institutions sur les processus de réformes. Dès lors, nous avons choisi de nous intéresser à quatre éléments fondamentaux dans la compréhension du rôle des institutions.

Le premier de ces éléments est la présence du pouvoir de veto, pouvoir que nous avons déjà présenté précédemment et qui tient une place importante dans les raisons de l'existence de *statu quo*.

Le deuxième de ces éléments est le rôle du nombre de groupes détenteur d'un pouvoir de veto. En effet, nous avons vu que l'on ne pouvait pas appréhender le rôle des institutions de la même façon selon que l'on avait à faire à des institutions regroupant un grand nombre de vetos potentiels ou à des institutions ne présentant que quelques acteurs avec un tel pouvoir. Notre modèle traite d'une situation où nous sommes en présence de groupes sociaux qui possèdent une structure institutionnelle formelle et informelle qui leur est propre. Le troisième élément important est la taille des groupes : ces derniers, en s'intégrant dans un cadre institutionnel, vont avoir un impact différent selon leur taille, comme nous l'avons mentionné au chapitre III. Enfin le quatrième élément fondamental est la prise en compte du temps qui est centrale dans la compréhension des processus de réformes, comme nous l'avons fait remarquer à de multiples reprises. Notre modèle tient donc compte de tous ces facteurs pour tenter de déterminer quels types de situations sont favorables aux processus de réformes et sur quelles variables il faut agir pour favoriser leur émergence.

Nous illustrons dans une deuxième section notre modèle par l'exemple de la baisse du temps de travail aux Pays-Bas depuis les accords de Wassenaar en 1982. Ce cas montre que notre modèle offre une grille de lecture permettant de comprendre des processus socio-politiques qui s'intègrent dans un temps relativement long et dans un cadre institutionnel clairement définie mais perméable aux institutions informelles.

1. Modélisation du problème[105]

Nous présentons dans cette section un modèle qui explique pourquoi une réforme se met en place ou pourquoi le *statu quo* perdure.

Nous nous plaçons dans un processus politique où il existe un joueur possédant un veto. Il s'agit d'un agent ayant la capacité à lui tout seul d'empêcher une réforme ; ces situations se présentent, par exemple, avec des syndicats très puissants ou en présence d'un acteur institutionnel qui de par sa position peut interdire une réforme (Alesina et Drazen, 1991). Notre objectif est de montrer que l'acceptation d'une réforme, dans le cas de l'existence de plusieurs joueurs veto, peut être liée à la taille des groupes dont sont issus les joueurs veto. Plus exactement nous montrons qu'il peut exister une taille optimale permettant de réformer. Cette dernière dépend de la croyance du groupe et de celle du leader concernant leur position future.

1.1. Définitions et hypothèses

Nous supposons deux groupes : le groupe L représente un syndicat de travailleurs et le groupe K représente un syndicat patronal. Chacun est constitué d'une base et d'un leader (Caillaud et Tirole, 1999). Le processus de décision est donc constitué d'un gouvernement qui soumet une réforme aux leaders de chaque groupe[106]. Ces derniers choisissent de mettre leur veto ou non. Nous supposons que les leaders de chaque groupe sont en partie influencés par la

[105] Les démonstrations sont présentées dans L'annexe IV.2.

[106] Le gouvernement propose une réforme dans l'objectif d'améliorer le bien-être d'une majorité de la population, ce qui doit alors favoriser sa réélection.

position de leur base mais ont aussi une idée personnelle sur la réforme. Cette idée personnelle provient de leur position particulière au sein du processus de décision : ils sont au cœur de celui-ci et peuvent donc avoir un autre point de vue que leur base. Il existe une asymétrie d'information entre la base et les leaders. La base a un point de vue sur la réforme que nous supposerons donné pour tous ses agents. En effet, les gens qui adhèrent aux groupes le font parce qu'ils partagent des idées proches de ces derniers. En simplifiant, il existe donc une seule croyance à propos d'une question, dite croyance idéologique, notée $\overline{p}$, à être gagnant à la réforme pour la base. Il s'agit d'une croyance *a priori* qui ne varie pas. L'univers des stratégies implique au-delà des stratégies pures l'existence de stratégies mixtes.

Les leaders de chaque groupe font leur choix en fonction de leur espérance de gain à la réforme.

Ils soutiennent la réforme si cette dernière leur semble favorable. Les bases et les leaders font donc le calcul suivant :

La phase importante est celle du calcul de l'espérance de gain, cette dernière se calcule de la façon suivante : $E^G = pG^+ + (1-p)G^-$ (1)

Où p représente la probabilité d'être gagnant à la réforme et donc $1-p$ la probabilité d'être perdant.

G^+ et G^- représentent les gains et les pertes associés à chaque situation, donc $G^+ > 0$ et $G^- < 0$. Les gains et les pertes sont supposés fixes.

Nous pouvons conclure que si, $E^G \geq 0$ alors le joueur veto laissera passer la réforme car cette dernière lui semble être favorable. Si $E^G < 0$ le joueur veto s'opposera à la réforme et cette dernière ne pourra pas être mise en place.

A partir de (1) nous trouvons que la réforme aura lieu si : $p \geq -\frac{G^-}{G^+ - G^-}$ (2)

Nous poserons, par définition que $\alpha := -\frac{G^-}{G^+ - G^-}$

Les agents comparent p et α. Chaque groupe a des valeurs de α différents. Les bases comparent donc leur croyance idéologique et α. Les leaders construisent leur probabilité d'une manière différente de la base. Comme nous l'avons dit précédemment leur position particulière les amène à concevoir leur chance d'être gagnant à la réforme d'une autre manière. Nous supposerons que leur croyance à être gagnant se bâtit selon la formulation proposée par Murphy et Shleifer (2004). Nous avons conservé la structure de leur équation tout en modifiant grandement le sens des variables.

Le joueur veto est le leader d'un groupe. Il a le pouvoir de veto. Les membres de son organisation représentent la base du groupe. Ces derniers ont quand même une influence sur leur leader à travers une fonction d'influence $f(n)$ où n représente la taille du groupe par rapport à la population totale : 0<n<1 ; il s'agit d'une proportion, elle peut varier au cours du temps. Nous faisons l'hypothèse que $f(n)$ est croissante (sa dérivé première : $f'(n) > 0$), cela signifie que plus le groupe est important au sein de la société plus ce dernier a d'influence sur le leader. En outre, nous faisons l'hypothèse que $f''(n) < 0$, les premiers agents ont plus influence que les derniers, la fonction $f(n)$ est concave. En outre, $f(0) = 0$ et $f(1) = 1$. Nous faisons l'hypothèse que $f(n)$ est donnée pour une réforme précise et est différente pour chaque groupe.

Nous supposons, également, que le leader a une croyance positionnelle sur ses chances d'être gagnant dans le cas où la réforme passe. Il s'agit donc d'une probabilité subjective d'être gagnant à la réforme notée p^0 et $0 < p^0 < 1$. Cette croyance provient du fait qu'il a une position privilégiée lui permettant d'accéder à des informations concernant la réforme que sa base ne possède pas, elle est supposée fixe à propos d'une réforme donnée. De plus, nous supposons que la croyance idéologique, notée $\overline{p}$ avec $0 < \overline{p} < 1$, est prise en compte par le leader. Cette dernière a une influence sur lui. Nous pouvons alors écrire que la croyance finale du leader à être gagnant à la réforme s'écrit : $p^f = p^0 + f(n)(\overline{p} - p^0)$

Le leader du groupe a une croyance p^f, différente de celle de sa base.

p^f représente la croyance finale du leader, c'est-à-dire sa probabilité subjective d'être gagnant à la réforme, donc.

$0 < p^f < 1$

1.1.1. Cas où la taille du groupe est nulle ou égale à toute la population

Dans le cas où le joueur veto est seul nous avons $n = 0$ et donc $f(0) = 0$ nous obtenons que $p^f = p^0$, la croyance initiale est égale à la croyance finale. Nous sommes ici dans le cas où le leader est libéré de toute pression. Dans le cas où toute la population représente tout le groupe nous trouvons que $p^f = \overline{p}$, dans ce cas le leader est soumis à une telle pression qu'il ne peut que s'aligner sur la position idéologique. Nous venons de déterminer la fabrication de la croyance du leader à propos d'une réforme où il a un pouvoir de veto.

1.1.2. Définitions utilisées

Pour les deux groupes L et K nous obtenons :

E_i pour $i = K, L$: l'espérance de gain du leader du groupe i. p_i^f pour $i = K, L$: la croyance finale du leader du groupe i à se croire gagnant. $\overline{p_i}$ pour $i = K, L$: la croyance idéologique du groupe i à se croire gagnant. p_i^0 pour $i = K, L$: la croyance de position du leader du groupe i à se croire gagnant. n_i pour $i = K, L$: la proportion de la population appartenant au groupe i. $f_i(n_i)$ pour $i = K, L$: la fonction d'influence exercée par le groupe i sur le leader i.

Chaque élément se voit associer une valeur particulière pour une réforme donnée. Il n'y a que la taille du groupe qui est la même à une date donnée pour des réformes portant sur des sujets différents. A partir de ces différents éléments nous présentons un modèle qui explique pourquoi une réforme peut être rejetée ou acceptée.

1.2. Les résultats

Nous faisons l'hypothèse que les leaders décident pour leur groupe. Chaque leader calcule son espérance de gain sans tenir compte de la position de l'autre leader. Leur méthode de calcul est donc identique, c'est pourquoi nous présentons un cas général avant de discuter des interactions qui existent entre les deux leaders.

$p_f > \alpha$ est la condition nécessaire et suffisante pour que la réforme soit acceptée par le leader. Cette relation peut se réécrire comme : $p^0 \geq \frac{1}{1 - f(n)}(\alpha - f(n)\overline{p})$ (3)

Si cette inégalité est vérifiée le leader accepte la réforme car il pense qu'elle lui est favorable. Si elle n'est pas vérifiée il ne laissera pas la réforme se mettre en place.

Dès lors, nous pouvons rechercher pour quelle valeur de n cette inégalité est vérifiée.

Nous définissons une fonction $h(n) = \frac{1}{1 - f(n)}(\alpha - f(n)\overline{p})$ pour $n \in [0,1[$.

Nous étudions la fonction $h(n)$ de façon à déterminer pour quelle valeur de n la relation (3) est vraie.

Le calcul de la dérivée première nous apprend que : $h'(n) = \frac{f'(n)}{(1-f(n))^2}(\alpha - \overline{p})$

Nous savons que $\frac{f'(n)}{(1-f(n))^2} > 0$ donc le signe de la dérivée dépend alors du signe de $\alpha - \overline{p}$.

Si $\alpha > \overline{p}$ alors la fonction $h(n)$ est croissante en fonction de n et si $\alpha < \overline{p}$ la fonction $h(n)$ est décroissante en fonction de n.

Nous étudions, maintenant, les deux cas pour déterminer la valeur optimale que n doit atteindre pour que le leader laisse passer la réforme. Le premier cas est $\alpha > \overline{p}$ et le second cas est $\alpha < \overline{p}$. Nous étudierons le premier cas avec plus de soin puisque le deuxième cas se résout de la même manière.

1.2.1. Premier cas : $\alpha > \overline{p}$

Pour simplifier, nous supposons la présence d'un seul joueur veto, le cas de deux joueurs est examiné dans la suite de ce chapitre.

Avec $\alpha > \overline{p}$ nous avons $h(n)$ croissante puisque sa dérivée $h'(n) > 0$. Le minimum de la fonction est obtenu quand $n = 0$ c'est-à-dire $h(0) = \alpha$.

Nous supposons que les gains et les pertes associés à chacune des situations sont connus, donc α est connu. De plus, nous supposons que le leader connaît la proportion de son groupe par rapport à la population totale, donc n^0 la taille du groupe est connue. De même nous supposons la croyance à être gagnant à la réforme du groupe ($\overline{p}$) connue de tous. Enfin, la croyance de position, p^0, du leader est connue de lui seul. Nous pouvons, alors, déterminer l'intervalle d'acceptation de la réforme par le leader. Nous déterminons alors pour quelle valeur de n nous obtenons $p_0 \geq h(n)$. Soit n^* la valeur maximale pour laquelle le leader accepte de laisser la réforme se mettre en place.

Nous obtenons : $n^* = f^{-1}\left(\frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}\right)$. Cette valeur correspond à la taille maximale du groupe pour que la réforme ait lieu. n^* n'existe que si $\alpha :> \overline{p}$; ceci correspond à l'hypothèse de départ. Si cette condition n'est pas vérifiée alors $n^* = f^{-1}\left(\frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}\right)$ ne sera vraie que pour

des valeurs de n négatives. Or $n \in [0,1[$ donc cela implique que $p_0 > \alpha$. Si ce n'est pas le cas il n'y pas de solution et donc la réforme est impossible à faire passer.

La réforme a donc lieu si $n \leq f^{-1}\left(\frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}\right)$, n doit donc appartenir à $\left[0, f^{-1}\left(\frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}\right)\right]$.

De même, la réforme n'a jamais lieu si $h(n) > 1$ car il est impossible qu'il existe une croyance de positionnelle, qui ait une valeur supérieure à $h(n)$ puisque $p_0 \in [0,1]$.

La figure IV.2 illustre ce cas :

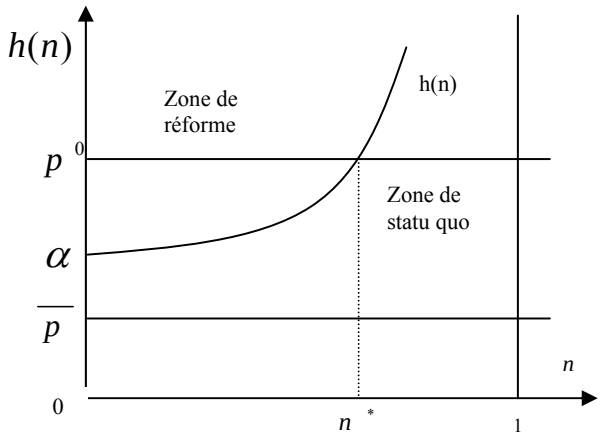


Figure IV.2 représentation des zones d'acceptation et de rejet de la réforme par le leader dans le cas où $\alpha > \overline{p}$

Nous présentons maintenant le cas où le rapport des pertes est inférieur à la croyance idéologique de la base. Dans ce cas, nous avons une base qui pense que la réforme est une bonne chose pour eux. Le leader subit une pression pour accepter la réforme.

1.2.2. Deuxième cas $\alpha < \overline{p}$

Il s'agit de valeurs de $\alpha, \overline{p}$ différentes du premier cas.

Dans le cas où $\alpha < \overline{p}$, la fonction $h(n)$ est décroissante car sa dérivée première est négative. Elle atteint son maximum pour $n = 0$ et vaut α (figure IV.3). De la même façon que précédemment nous montrons qu'il existe un intervalle pour lequel la réforme aura lieu. La borne inférieure de cette intervalle est $n = f^{-1}\left(\frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}\right)$, elle correspond à la valeur de n^*.

Dans le cas contraire le *statu quo* perdure. Donc l'intervalle d'acceptation est $n \in \left[f^{-1}\left(\frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0} \right), 1 \right[$. Ce cas est illustré par la figure IV.3

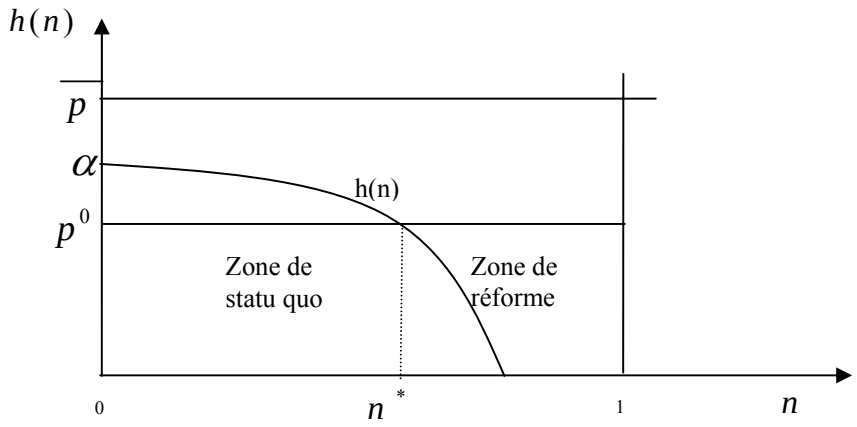


Figure IV.3 : Représentation des zones d'acceptation et de rejet de la réforme par le leader dans le cas où $\alpha < \overline{p}$.

L'étude des deux cas nous a permis de montrer quelles sont les différentes situations possibles et quelles sont les conditions de rejet ou d'acceptation de la réforme. Nous présentons dans le tableau de l'annexe IV.3 les différents résultats possibles lorsqu'il y a interaction entre les deux leaders.

L: l'acceptation dépend de la taille du syndicat ouvrier. K : l'acceptation dépend de la taille du syndicat patronal. K,L : l'acceptation dépend de la taille des deux syndicats, n.r (L) : refus systématique du groupe L. n.r (K) : refus systématique du groupe K. n.r(K,L) : refus systématique des deux groupes. t.r : les deux groupes acceptent la réforme.

Ce tableau se lit de la manière suivante : il existe quatre situations où la réforme sera adoptée par les deux joueurs veto (t,r). Par contre, il y vingt situations où la réforme sera refusée soit par l'un soit par l'autre groupe, soit par les deux. Plus précisément, quatre cas voient le refus des deux groupes. Parmi les seize autres cas, un seul groupe est radicalement opposé et la position de l'autre groupe dépend de la valeur de sa taille. Une troisième constatation est qu'il existe huit cas où l'acceptation va dépendre du n d'un seul groupe et enfin quatre cas où elle dépend de la valeur des n des deux syndicats. Ce tableau permet donc de caractériser l'existence d'un biais au *statu quo* puisque 20 cas sur 36 se concluent par un refus de la réforme, dans l'hypothèse où les différents cas ont des poids proches. Quelles sont

alors les solutions qui vont permettre de sortir de telles situations de blocage ? Comment la réforme peut avoir lieu ? Pour répondre à ces interrogations nous présentons dans la section suivante de possibles solutions permettant de débloquer la situation.

1.3. Les solutions au *statu quo*

Nous considérons la question du déblocage à travers son aspect temporel. En effet, l'impact de la variation de la taille d'un groupe sur un processus de réforme est un phénomène qui prend du temps. De même la réforme est une question qui doit s'aborder dans une perspective temporelle longue. Même si parfois la mise en place des réformes se fait très rapidement, il ne faut pas oublier que ces dernières ont fait l'objet d'intenses discussions pendant, bien souvent, des années.

1.3.1. Dans une perspective de court terme

Le tableau de l'annexe IV.3 nous enseigne que le blocage est parfois dû au syndicat L ou K ou aux deux. Il existe, donc, plusieurs types de blocage qui n'ont pas tous les mêmes causes. Face à ces situations une réponse possible est de dédommager les perdants (Dur et Swank, 1998). En effet, la compensation des pertes permet aux leaders possédant une espérance de gain négative de voir cette dernière devenir positive ou nulle. Concrètement, il s'agit d'un transfert entre le gagnant et le perdant[107]. Nous nous intéressons plus particulièrement aux conditions nécessaires pour permettre l'acceptation de la réforme. Est-ce que le dédommagement assure l'acceptation de la réforme ?

Le gagnant dédommage le perdant. Cette condition nécessite, donc, l'existence d'un gagnant. Or nous avons montré précédemment que nous pouvions aboutir à des solutions où il n'y a pas de gagnants. Du point de vue du modèle, la compensation se traduit par une variation de la proportion des pertes par rapport à la somme des gains et des pertes, c'est-à-dire α.

[107] Nous évacuerons, ici, toutes les questions liées à la crédibilité des promesses de transferts intertemporels faites par le gagnant potentiel au perdant. Nous supposons l'existence d'un arrangement institutionnel rendant l'engagement crédible. De plus, nous supposons qu'il n'y a pas de problèmes de liquidités.

Le premier cas est celui où les deux leaders sont perdants il est impossible que la réforme puisse passer puisque les deux leaders s'y opposeront. Il y a donc quatre cas où la réforme est rejetée d'emblée.

Il existe d'autres situations où nous avons un gagnant certain et où la position de l'autre leader dépend de la taille de son groupe. Nous faisons l'hypothèse que le groupe K est gagnant et le choix de L dépend de n_L. Si le leader de L refuse la réforme alors le leader de K peut proposer de dédommager le leader de L. De cette façon il espère modifier le vote de L. Mais cette compensation a un coût et augmente la valeur de α_K du gagnant. Ce dernier ne peut compenser que dans une certaine limite. Si son espérance de gain, E_K, devient négative il votera contre. Il peut donc compenser jusqu'à ce que son espérance de gain soit nulle $(E_K = 0)$. Pour que la réforme soit acceptée par le perdant il faut que la compensation fournie par le gagnant permette à ce premier d'obtenir $(E_L \geq 0)$. Si ce n'est pas possible, alors le leader gagnant à la réforme n'a pas intérêt à compenser le perdant puisque ce dernier sera toujours défavorable à la réforme. La réforme est donc toujours rejetée.

Dans le cas où l'un des deux leaders est certain d'être perdant et que le choix de l'autre dépend de la valeur de la taille de son groupe, alors, nous sommes en présence d'un jeu à deux niveaux. Le premier niveau consiste à s'assurer qu'un seul des deux leaders est opposé à la réforme. Si tous les deux s'opposent il n'y a pas de compensation possible et le *statu quo* perdure. Ensuite, il faut que le gagnant puisse dédommager suffisamment le perdant pour que ce dernier accepte de soutenir la réforme. Nous retrouvons le même processus dans le cas où la position de chacun des deux leaders dépend de la taille de son groupe. Il faut tout d'abord observer le niveau de n_K et n_L pour savoir si les leaders sont favorables à la réforme. Le deuxième niveau existe si un des deux leaders soutient la réforme tandis que l'autre s'y oppose. Intuitivement, plus il y a de niveaux moins il y a de chance que la réforme soit acceptée puisque cela augmente les conditions nécessaires pour que la réforme puisse avoir lieu. Nous venons de présenter une analyse dans le court terme. Or, la question des réformes structurelles touchant un pays doit s'envisager dans une perspective de long terme.

1.3.2. La réforme dans une perspective de long terme

La perspective de long terme permet de mettre en évidence l'importance de la variable taille du réseau. En effet, la notion de *statu quo* implique qu'il n'y a pas de chocs exogènes modifiant les valeurs des autres paramètres comme un changement de point de vue de la direction ou bien encore une modification des gains et des pertes ou de la fonction d'influence, par exemple. Toutes choses égales par ailleurs nous avons montré comment pouvait s'expliquer le refus ou l'acceptation d'une réforme.

Nous nous proposons maintenant d'illustrer notre propos en développant l'exemple de la réforme du temps de travail aux Pays-Bas depuis les accords historiques de Wassenaar en 1982, jusqu'à nos jours. Cela permet de valider les conclusions de notre modèle théorique, en particulier les analyses portant sur les différences de point de vue entre les leaders et la base mais aussi sur les différents cas possibles du tableau 1. De plus, la pertinence de l'exemple est renforcée du fait qu'il s'inscrit à la fois dans le court terme et le long terme.

2. Cas pratique : la réforme du temps de travail aux Pays-Bas depuis 1982

L'année 1982 marque un changement radical dans les relations entre les syndicats de travailleurs et le patronat néerlandais. En effet, les années soixante-dix se sont caractérisées par ce que les économistes ont appelé le « mal hollandais »[108]. Parallèlement à ce phénomène, le syndicalisme néerlandais se caractérise à la même époque par la fusion de deux syndicats ce qui donne naissance, en 1976, à la FNV[109]. Il suffit pour un employeur de signer un accord avec un seul syndicat pour que l'accord s'applique à tous les travailleurs de l'entreprise. Dans les faits les employeurs cherchent un accord avec tous les syndicats et en particulier avec la FNV (Wierink, 2000). Nous présentons dans la figure IV.3 l'évolution en nombre d'adhérents

[108] Fort taux de chômage, augmentation importante du budget consacré à diverses allocations et faible compétitivité.
[109] Federatie Nederlandse Vakbeweging, cette centrale représente près de 60 % des syndiqués néerlandais et signe 95% des conventions avec le patronat.

de la FNV et dans la figure IV.4 le pourcentage de personnes qu'elle représente parmi les employés sur la période 1950-1996 (Streeck et Visser, 1998)[110].

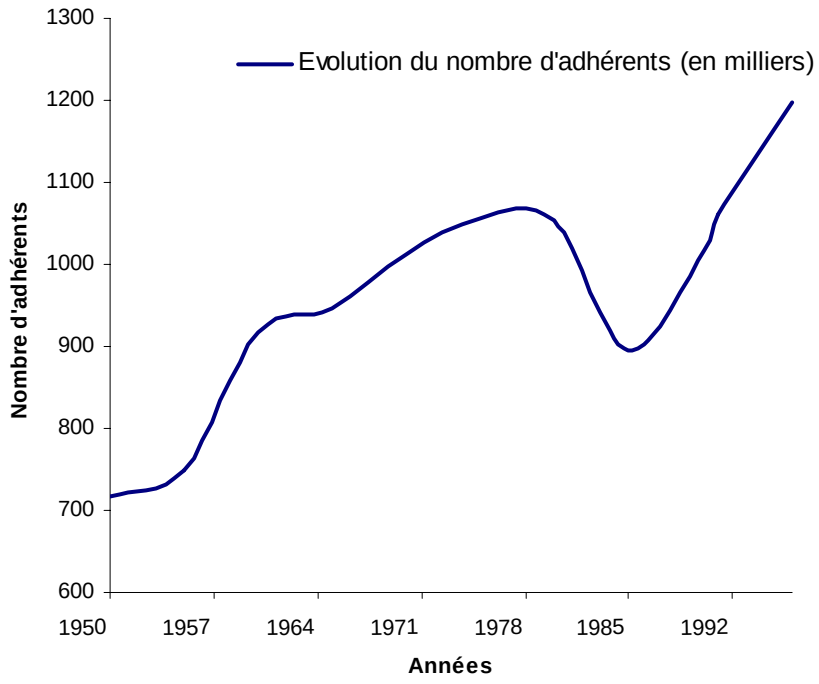


Figure IV.4 : Evolution du nombre d'adhérents de la FNV[111] ente 1950 et 1996 (en milliers) [*Source : Streeck et Visser (1998)*]**.**

[110] Les données des graphiques 2 et 3 sont consultables dans l'annexe IV.4.
[111] Avant 1982 le calcul s'établit à partir des membres de la Fédération Néerlandaise des Syndicats (NVV) et la Fédération Catholique des Syndicats Néerlandais (NKV).

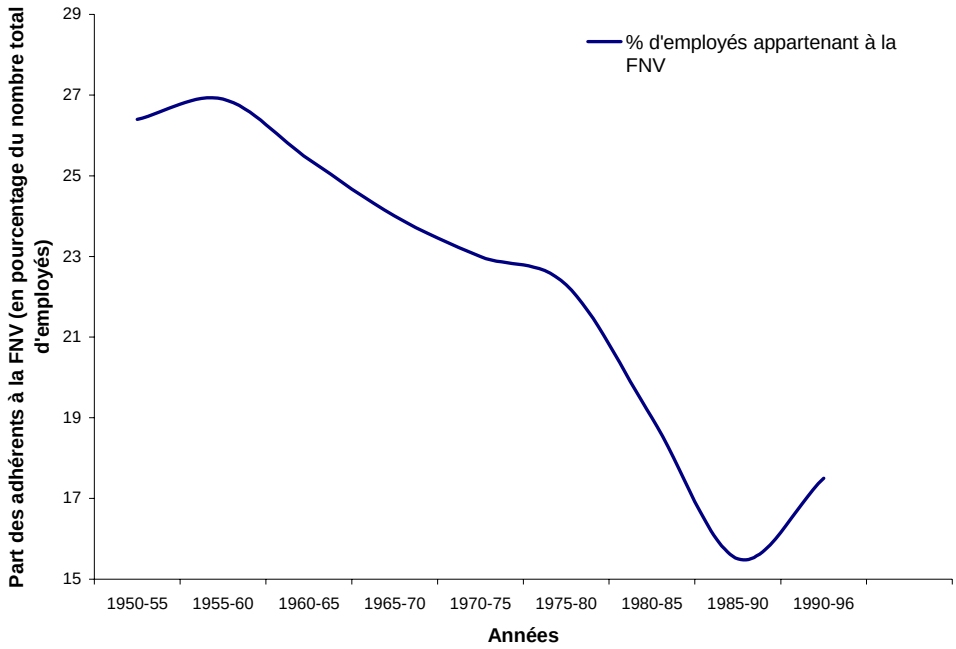


Figure IV.5 : Evolution de la représentativité de la FNV entre 1950 et 1996 (en pourcentage du nombre total d'employés) [*Source : Streeck et Visser (1998)*].

L'histoire de la FNV se caractérise depuis un demi siècle par une tendance à augmenter en nombre d'adhérents (environ 750 000 dans les années 50 pour atteindre 1 200 000 en 1996 (voir figure IV.4)). Parallèlement à ce phénomène, sa représentativité tend à diminuer depuis 50 ans, passant de 25 % à 17 % en 1996 avec une légère tendance à la hausse depuis la fin des années 80 (figure IV.5). Il est intéressant de noter que les accords de Wassenaar ont eu lieu à un moment particulier de l'histoire de la FNV. En effet, elle atteint son niveau le plus bas en terme de représentativité. Ainsi, les accords interviennent au moment où la FNV se trouve dans une phase de recul.

2.1. 1974-1982 : une période de blocage

Depuis le choc pétrolier de 1973, la situation économique des Pays-Bas ne cessait de se dégrader. La cohésion sociale s'était maintenue tant que la croissance économique était au rendez-vous et permettait à tout le monde d'en profiter et cela malgré les fortes différences idéologiques des deux camps. Mais lorsque la crise apparut les conflits se firent plus

importants. Face à cette situation, le patronat et les syndicats ne trouvaient pas de terrain d'entente. Le patronat désirait une restauration de la compétitivité et exigeait des syndicats une modération salariale et la fin de l'indexation des salaires sur l'inflation. La base des syndicats s'opposait fermement à ces exigences et accusait le patronat d'être responsable de tous les maux. De chaque côté, les acteurs rejetaient une quelconque réforme du pacte social et espéraient que l'autre cède. Cette situation peut s'interpréter à l'aide du tableau de l'annexe IV.2., nous nous trouvons dans le cas de la cellule (L_6, C_3). C'est une situation où le patronat est persuadé d'être gagnant alors que dans le syndicat la base est opposée à la réforme tandis que les leaders y sont favorables.

Après huit années de *statu quo*, les syndicats et le patronat se mirent d'accord pour y mettre fin. La situation avait changé : la FNV voyait ses effectifs diminuer rapidement et la situation sociale empirait[112]. Les accords intervenaient au moment où la FNV se trouvait dans une phase de recul, tant en terme de représentativité qu'en terme de nombres d'adhérents (Streeck et Visser, 1998, Visser et Hermerjick, 1997). Nous assistons là à une diminution de la valeur du n_L (figure A.IV.4.1. de l'annexe IV.4.), les accords de Wassenaar vont coïncider avec un niveau historiquement bas du nombre d'adhérents et de sa représentativité au sein de la population des travailleurs néerlandais (Annexe IV.4 tableau A.IV.4.2). Cet accord va permettre de diminuer le temps de travail de 40 heures à 38 heures, la mise en place de cette baisse se fera jusqu'en 1985. C'est ainsi que nous expliquons les « accords deWassenaar ». La conjonction de ces différents éléments a permis la levée du veto de la direction de la FNV. Contre une baisse du temps de travail les syndicats acceptaient la modération salariale. Cette réforme de la baisse du temps de travail et la modération salariale ont permis aux Pays-Bas de recouvrir la compétitivité de ses entreprises et la croissance. Dans l'année qui suivit, les syndicats relancèrent l'idée d'une baisse du temps de travail. Cependant, leurs exigences ne furent pas satisfaites. Il ne faut pas oublier que la mise en place d'une nouvelle phase de négociation s'accompagne de nouvelles valeurs accordées par les acteurs aux gains et aux pertes associés à la réforme, à la croyance de la base et aussi à la croyance du leader. Le seul élément permettant de faire le lien dans le temps est la taille du groupe.

[112] L'année 1982 fut marquée par une augmentation de près 10 000 chômeurs chaque mois (Visser, 1998).

2.2. La deuxième moitié des années quatre-vingt

Les leaders syndicaux réclamaient les 36 heures hebdomadaires. Ils ne désiraient plus conserver des emplois menacés mais voulaient en créer de nouveaux grâce à la baisse du temps de travail. Cette fois, le patronat y était farouchement opposé. Les leaders de la résistance patronale étaient la Fédération patronale de la métallurgie et l'entreprise Philips. Tous deux représentaient en fait les entreprises exportatrices qui sont soumises à une forte concurrence internationale. Du côté syndical, la direction de la FNV s'est rendue compte que son objectif de diminuer le temps de travail pour créer plus d'emplois (et pour favoriser l'adhésion de nouveaux travailleurs aux syndicats) était largement rejeté par la base qui préférait favoriser les augmentations de salaire. La base désirait un maintien du *statu quo* et fit pression sur ses leaders pour faire avorter le projet. Ainsi, l'idée d'une diminution du temps de travail en 1985 fut abandonnée. En se référant à l'annexe IV.2, nous nous trouvons dans la situation (L_6,C_4). Le patronat est opposé à la réforme et la base du syndicat y est également opposée. Suite à l'échec de cette réforme, la direction de la FNV ne fit plus de la baisse du temps de travail une priorité. Le débat réapparut en 1992 avec une nouvelle crise économique.

2.3. Les accords de 1993 : « Une nouvelle voie »

C'est avec le retour de la crise en 1992 et ses conséquences très graves sur l'industrie exportatrice (disparition de DAF, difficultés importantes pour Philips) qu'il fut à nouveau question de la diminution du temps de travail. Cette fois ce ne sont pas les leaders syndicaux qui y furent le plus favorables mais la base qui désirait conserver ses emplois. Toutefois, le gouvernement fit pression sur les leaders syndicaux pour que leurs exigences ne soient pas trop importantes. Ainsi, il était possible de trouver un accord. Le patronat subissait quant à lui de telles pertes qu'il lui fallait sortir du *statu quo*. Ainsi, un accord fut trouvé en Décembre 1993 dans le prolongement des accords de Wassenaar, intitulé « Une nouvelle voie ». Cet accord se traduisit par une modération salariale et la mise en place des 36 heures hebdomadaires.

Cependant, contrairement aux accords de 1982, ceux de 1993 eurent pour particularité de s'appliquer au niveau le plus décentralisé, au sein même des entreprises. Ceci était dû à

l'intégration des femmes sur le marché du travail et à leur influence grandissante au sein des syndicats. Les Pays-Bas sont passés d'un modèle avec un salaire par famille à un salaire et demi. Les femmes demandèrent des horaires leur permettant de s'occuper du foyer (Visser, 2000). Les accords de 1993 peuvent s'interpréter comme la situation de la cellule (L_2,C_3) avec le patronat sûr d'être gagnant (tellement les pertes liées au *statu quo* sont élevées) et un syndicat ouvrier avec une base persuadée d'être gagnante (annexe IV.2). Les négociations vont être assez longues car le gouvernement néerlandais va exiger de la FNV des revendications modérées. Cette dernière voyait ses effectifs et sa représentativité s'accroître ceci est illustré par la figure A.IV.4.2., elle prenait donc de l'assurance. Cet accord de 1993 s'est mis en place progressivement au cours des années suivantes. Il a surtout permis de lever le verrou du patronat hostile à toute négociation sur les 36 heures hebdomadaires.

Depuis l'an 2000, le débat s'est déplacé sur la question de la flexibilité du temps de travail et sur la question des retraites. Ainsi, la baisse du temps de travail est passée au second plan et n'est plus l'enjeu d'une lutte importante, bien qu'elle soit toujours une revendication de principe pour les syndicats.

Ce panorama sur plus de vingt ans de discussions à propos de la baisse du temps de travail nous a permis d'illustrer le modèle présenté. En effet, le comportement des différents acteurs s'intègre, pour les phases de *statu quo* comme pour les phases de renégociations, dans la logique du modèle. Ce dernier tient compte des apports habituels de la nouvelle économie politique de la réforme, tout en y ajoutant une dimension psychologique qui nous est apparu fondamentale pour comprendre les raisons des blocages sociaux.

Conclusion

Au-delà de la dimension normative contenue dans toute réforme, il est important de ne pas oublier une lecture positive qui permet d'expliquer les comportements des différents acteurs. Parmi ces derniers, nous nous sommes plus spécifiquement intéressés aux joueurs possédant un pouvoir de veto sur la réforme. Dans bien des cas le pouvoir de refuser une réforme appartient à une minorité parfois à son seul leader. A partir de cette constatation, nous avons développé un modèle permettant de comprendre pourquoi certaines réformes sont approuvées tandis que d'autres sont rejetées. Ce modèle souligne l'importance de la perception qu'ont les agents d'une réforme. Il s'accompagne d'une réflexion sur la taille des groupes. Le modèle montre qu'il peut exister des niveaux de taille optimale (si cette taille n'est pas atteinte, le blocage est inévitable) ainsi qu'un biais au *statu quo*.

Toutefois, l'appréhension du problème des réformes nécessite aussi de s'interroger sur la durée : la réforme est un phénomène qui mélange le court terme et le long terme. Dans le court terme, les éléments fondamentaux sont les niveaux des gains et des pertes. Dans une perspective de long terme, il faut tenir compte des changements de leaders au sein des groupes car les nouveaux dirigeants ont peut-être des opinons différentes de leurs prédécesseurs ; de plus, la taille et la composition du groupe peuvent évoluer au cours du temps (l'intégration des femmes sur le marché du travail néerlandais en est un exemple). Ces changements vont avoir un impact sur le regard que portent les groupes à propos des réformes et des négociations. Il est alors possible d'enrichir l'analyse et d'étudier plus en détail les cas où la compensation entre groupes est une solution viable pour sortir du *statu quo*. Cela permettrait d'affiner les conditions dans lesquelles il est possible de réformer. Ceci doit s'accompagner d'un approfondissement de l'analyse des relations qui lient le leader à sa base.

Annexes au chapitre IV

Annexe IV.1.

Appendice Mathématiques

I Preuve de l'équation (2)

$E^G = pG^+ + (1-p)G^-$

si nous voulons : $E^G \geq pG^+ + (1-p)G^- \geq 0$

$E^G \geq p(G^+ - G^-) + G^- \geq 0$

$(G^+ - G^-)$ est toujours positif, c'est pourquoi nous obtenons $p \geq \frac{-G^-}{(G^+ - G^-)}$

II Preuve de l'équation (3)

$p_f = p^0 + f(n)(\overline{p} - p^0)$

$p \geq -\frac{G^-}{G^+ - G^-}$ peut être noté $p_f > \alpha$

Si nous introduisons $p = p_f = p^0 + f(n)(\overline{p} - p^0)$ dans $p_f \geq \alpha$ nous obtenons :

$$p^0 + f(n)(\overline{p} - p^0) \geq \alpha$$
$$p^0(1 - f(n)) \geq \alpha - \overline{p} f(n)$$
$$p^0 \geq \frac{1}{1 - f(n)}(\alpha - \overline{p} f(n))$$

III Preuve de la dérivée

$h(n) = \frac{1}{1-f(n)}(\alpha - f(n)\overline{p})$ pour $n \in [0,1[$

Nous Calculons $h'(n)$

$$h'(n) = \frac{-\alpha(-f'(n))}{(1-f(n))^2}\left[\frac{\overline{p}f'(n)(1-f(n)) - \overline{p}(-f'(n))f(n)}{(1-f(n))^2}\right]$$

$$h'(n) = \frac{f'(n)}{(1-f(n))^2}\left[\alpha - (\overline{p}(1-f(n)) + \overline{p}f(n))\right]$$

$$h'(n) = \frac{f'(n)}{(1-f(n))^2}\left[\alpha - \overline{p}\right]$$

Le signe de $h'(n)$ dépend de la valeur $\alpha - \overline{p}$ parce que $f'(n)$ est positif par définition et

$\frac{1}{(1-f(n))^2}$ est positif.

Preuve de l'intervalle d'acceptation de la réforme.

IV Cas où $\alpha > \overline{p}$ (Voir figure IV.2)

$h(n)$ est croissante parce que $h'(n) > 0$. Le minimum de la fonction est: $h_{\min}(n) = h(0) = \alpha$.

Nous avons la réforme si: $p^0 \geq h(n) \Rightarrow p^0 \geq \alpha > \overline{p}$.

Déterminons l'intervalle d'acceptation de la réforme:

$$p^0 \geq \frac{1}{1-f(n)}(\alpha - f(n)\overline{p})$$

Nous obtenons: $(1-f(n))p^0 + f(n)\overline{p} \geq \alpha$

$$f(n)(\overline{p} - p^0) \geq \alpha - p^0$$

$f(n) \leq \frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}$ parce que $\overline{p} - p^0 < 0$

$$n \leq f^{-1}\left(\frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}\right) \Rightarrow n^* = f^{-1}\left(\frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}\right)$$

Nous pouvons conclure que *n* doit être dans l'intervalle $\left[0, f^{-1}\left(\frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}\right)\right]$

V Cas où $\alpha < \overline{p}$ (voir figure IV.3)

$h(n)$ est décroissant parce que $h'(n) < 0$. Le maximum de la fonction est: $h_{\max}(n) = h(0) = \alpha$.

Si $p^0 > \alpha$ Nous avons toujours réforme.

Si : $p^0 < \alpha \Rightarrow p^0 < \overline{p}$

Déterminons l'intervalle d'acceptation de la réforme :

$$p^0 \geq \frac{1}{1 - f(n)}(\alpha - f(n)\overline{p})$$

Nous obtenons : $(1 - f(n))p^0 + f(n)\overline{p} \geq \alpha$

Nous obtenons $f(n)(\overline{p} - p^0) \geq \alpha - p^0$

Nous obtenons $f(n) \geq \dfrac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}$ parce que $\overline{p} - p^0 > 0$

$$n \geq f^{-1}\left(\frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}\right) \Rightarrow n^* = f^{-1}\left(\frac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}\right)$$

Nous pouvons conclure que *n* doit être dans l'intervalle $\left[f^{-1}\left(\dfrac{\alpha - p^0}{\overline{p} - p^0}\right), 1 \right]$

Annexe IV.2.

Résultats en présence de deux joueurs veto

	C1	**C2**	**C3**	**C4**	**C5**	**C6**
Groupe K	$\overline{p_K} > \alpha_K > p_K^0$	$\overline{p_K} > p_K^0 > \alpha_K$	$p_K^0 > \overline{p_K} > \alpha_K$	$\alpha_K > \overline{p_K} > p_K^0$	$\alpha_K > p_K^0 > \overline{p_K}$	$p_K^0 > \alpha_K > \overline{p_K}$
Groupe L						
$\overline{p_L} > \alpha_L > p_L^0$ **L1**	K,L	L	L	n.r(K),L	n.r(K),L	K,L
$\overline{p_L} > p_L^0 > \alpha_L$ **L2**	K	t.r	t.r	n.r(K)	n.r(K)	K
$p_L^0 > \overline{p_L} > \alpha_L$ **L3**	K	t.r	t.r	n.r(K)	n.r(K)	K
$\alpha_L > \overline{p_L} > p_L^0$ **L4**	K,n.r(L)	n.r(L)	n.r(L)	n.r(K,L)	n.r(K,L)	K,n.r(L)
$\alpha_L > p_L^0 > \overline{p_L}$ **L5**	K,n.r(L)	n.r(L)	n.r(L)	n.r(K ;L)	n.r(K,L)	K,n.r(L)
$p_L^0 > \alpha_L > \overline{p_L}$ **L6**	K,L	L	L	n.r(K),L	n.r(K),L	K,L

Tableau A.IV.2.1. : Résultats en présence de deux joueurs veto

Annexe IV.3.

Evolution de l'importance de la FNV entre 1950 et 1996

Années	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1996
Membres de la FNV(en milliers)	717	748	918	947	1011	1057	1053	894	1016	1060	1197

Tableau A.IV.3.1 : Evolution du nombre d'adhérents de la FNV[113] ente 1950 et 1996 (en milliers) [*Source : Streeck et Visser (1998)*]**.**

Périodes	1950 1955	1955 1960	1960 1965	1965 1970	1970 1975	1975 1980	1980 1985	1985 1990	1990 1996
Représentativité (en pourcentage du nombre total d'employés)	26,4	26,9	25,4	24,0	23,0	22,3	19,0	15,5	17,5

Tableau A.IV.3.2 : Evolution de la représentativité de la FNV entre 1950 et 1996 (en pourcentage du nombre total d'employés) [*Source : Streeck et Visser (1998)*]**.**

[113] Avant 1982 le calcul s'établit à partir des membres de la Fédération Néerlandaise des Syndicats (NVV) et la Fédération Catholique des Syndicats Néerlandais (NKV)

Annexe IV.4.

Illustration graphique de la négociation du temps de travail aux Pays-Bas en 1982 et 1993.

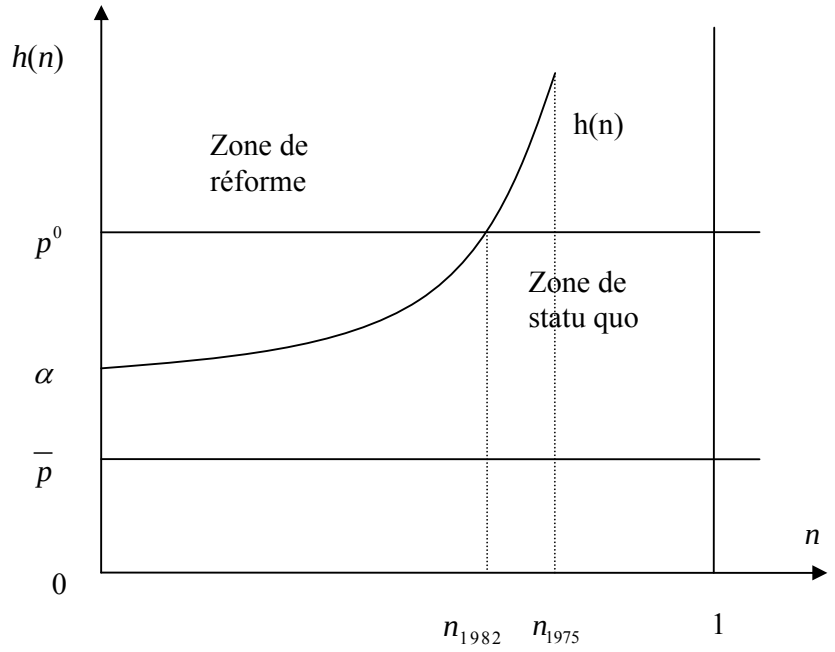


Figure A.IV.4.1. : Illustration des accords de Wassenaar

La diminution de la taille de la FNV a permis au leader de la FNV et au patronat de trouver un accord se caractérisant par une modération salariale en échange d'une baisse du temps de travail.

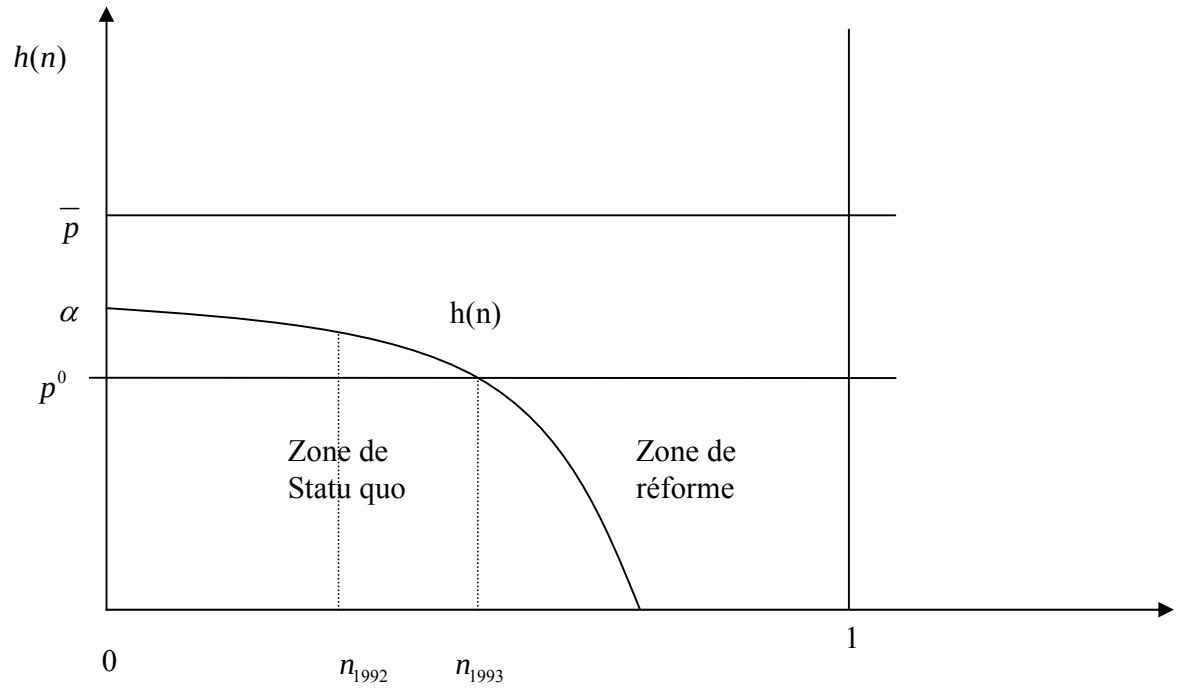


Figure A.IV.4.2. : Illustration des accords de 1993

La mise en place « d'une nouvelle voie » correspond à un autre cas où la base est plus favorable à la réforme que le leader. Ce phénomène est illustré par la figure A.IV.4.2 Le début des années quatre-vingt-dix était une période d'augmentation de la représentativité de la FNV.

Conclusion de la deuxième Partie

La mise en place de la réforme économique nécessite son intégration au sein du cadre institutionnel du pays concerné. En effet, ce n'est que parce qu'elle s'inscrit dans le cadre institutionnel d'un Etat qu'elle peut modifier les règles du jeu et les comportements des acteurs. Nous avons pu observer dans le chapitre III que la compréhension des interactions entre les plans de réformes et le cadre institutionnel nécessite une analyse approfondie du processus institutionnel, formel et informel. Il ne suffit pas qu'un plan de réformes soit accepté au niveau formel pour que ce dernier produise ses effets. Il existe une interaction complexe entre les institutions informelles et les institutions formelles qui parfois peuvent favoriser les réformes mais qui peuvent aussi empêcher leur mise en place. Ces possibilités illustrent l'importance de ces éléments mais aussi la difficulté à appréhender correctement les nombreuses combinaisons possibles.

Le chapitre III a permis de mettre en évidence des déterminants fondamentaux, comme l'importance de la cohérence de l'environnement institutionnel formel. Le plus souvent, ce ne sont pas les règles institutionnelles qui sont intrinsèquement mauvaises mais bien plus la combinaison de ces règles. Le cadre institutionnel doit être pensé dans sa globalité et ne peut être vu de façon parcellaire. Ainsi, les plans de réformes doivent obéir à une stratégie globale qui répond aux exigences de la situation. Il est donc nécessaire pour le décideur public de faire preuve de cohérence pour éviter de se voir opposer un veto.

Il faut également prendre en considération l'interaction existante entre les institutions formelles et informelles. Un plan de réformes pensé de façon cohérente et logique dans le cadre des institutions formelles d'un pays peut ne pas aboutir aux résultats attendus car il n'y aura pas eu prise en compte des institutions informelles qui vont provoquer une réinterprétation du plan de réformes par les agents. C'est ainsi que nous pouvons comprendre l'échec de plans d'ajustements structurels mis en place dans des pays en voie de développement : il y a souvent eu refus de la part des populations car une partie des réformes ne pouvaient s'accorder avec les institutions informelles régissant la vie des individus.

L'élaboration de plans de réformes acceptables par l'environnement institutionnel formel et informel nécessite non seulement une bonne connaissance du cadre juridique du pays mais aussi une compréhension de la culture, de l'histoire et des aspects psychologiques

des populations. Cependant, il est impossible de mener ce processus trop loin puisque le cadre informel se retrouve même à l'échelle de la cellule familiale et de l'individu.

Un autre élément fondamental qui va grandement influencer la réussite des plans de réformes est le rôle joué par la dimension temporelle. Nous avons montré que si les agents n'évoluent pas avec les mêmes horizons temporels il est fort probable que le consensus favorable à la réforme n'émerge pas. Là encore nous retrouvons l'importance de la relation liant le temps au processus de réformes.

Fort de ces éléments d'analyse nous avons proposé dans le chapitre IV un modèle théorique tentant de tous les prendre en compte. Nous avons insisté plus particulièrement sur la liaison entre les institutions formelles et les institutions informelles dans le cadre d'un syndicat constitué d'une base et d'un leader possédant un veto et soumis à la pression de sa base. Cette dernière influence les choix du décideur dans les négociations qu'il mène avec un autre groupe, influence née de préférence idéologique. Nous montrons alors l'importance que peut jouer la taille du groupe dans son pouvoir d'influence sur le leader. Notre modèle nous permet de retrouver les résultats présentés par Fernandez et Rodrik en 1991 à propos du biais favorable au *statu quo*. En outre, nous montrons l'importance de la prise en compte de la dimension temporelle qui influence les résultats selon que l'on se trouve dans le court terme ou le long terme. Dans le long terme nous trouvons des modifications structurelles qui peuvent largement changer les résultats.

Nous avons présenté alors un cas pratique permettant d'illustrer notre modèle. Le cas de la diminution du temps de travail aux Pays-Bas depuis les accords de Wassenar en 1982 s'inscrit dans le cadre de notre modèle de par la présence de deux joueurs ayant des structures institutionnelles proches de celles présentées dans les hypothèses du modèle. De plus, nous avons à la fois la prise en compte du court terme et du long terme. Enfin, l'importante évolution du nombre de syndiqués de la FNV correspond aux évolutions de notre principale variable. Les résultats des négociations observés dans le cadre des Pays-Bas correspondent aux prédictions du modèle théorique.

Troisième Partie

Les déterminants du soutien individuel aux réformes en faveur du marché pendant les années 90

Les deux premières parties se sont caractérisées par la présentation de deux piliers fondamentaux à la compréhension de l'acceptation des réformes par les différents acteurs. Le premier de ces piliers est lié à la question du déclencheur : la recherche d'un « détonateur » qui rend nécessaire la mise en place de réformes. Dans ce rôle la crise économique semble avoir une place toute trouvée mais nous avons vu qu'un approfondissement de l'analyse nous conduit à être circonspect à propos du véritable pouvoir de la crise. La construction d'un modèle théorique intégrant la crise économique au sein d'une société constituée d'agents pouvant tenir compte de l'intérêt général nous a appris que l'hypothèse de crise doit être manipulée avec précaution.

Le deuxième pilier de l'économie politique de la réforme est directement lié aux acteurs des systèmes institutionnels formels et informels qui font la structure d'un Etat. Ce travail nous a permis de conclure qu'il était difficile d'appréhender clairement le rôle de chaque acteur. Ceci est particulièrement vrai dans le cadre des institutions informelles, qui se heurtent à des difficultés de spécifications et de définitions. Nous avons tenté d'intégrer la dimension institutionnelle formelle et informelle à travers la construction d'un modèle mettant en relation des leaders syndicaux soumis à la pression de leur base.

Le troisième pilier que nous nous proposons de présenter est d'ordre individuel. Nous traitons dans les chapitres V et VI du soutien populaire aux plans de réformes. Plus précisément, nous recherchons au moyen d'études empiriques quels sont les déterminants individuels qui font que les agents vont soutenir les réformes. L'économie politique de la réforme semble se prêter assez mal aux études empiriques. Les modèles, de par leur nature parcellaire, ne peuvent que difficilement être infirmés ou confirmés par les études empiriques. Cependant, il semble que la recherche sur le soutien individuel aux réformes autorise la confrontation avec les résultats empiriques.

Les déterminants du soutien individuel ont l'avantage d'embrasser une large part des travaux théoriques. Ainsi, les travaux empiriques présentés au chapitre V vont permettre d'apporter des réponses indirectes sur la validité des théories forgeant la nouvelle économie politique de la réforme. Dans un souci d'exhaustivité, nous présentons des études qui portent sur différentes régions du monde. C'est pourquoi nous mettons en parallèle des travaux menés en Amérique latine avec des travaux menés en Afrique par exemple. La comparaison de ces résultats obtenus à travers le monde nous conduit alors à quelques conclusions importantes. Il semblerait qu'il existe des invariants, des caractéristiques communes, comme le fait que les hommes semblent être plus enclins à soutenir les réformes que les femmes. Cependant, il est nécessaire de considérer les spécificités locales qui rendent chaque situation unique. Il est

important de tenir compte des éléments exogènes comme la situation politique ou les différentes stratégies des hommes politiques qui peuvent parfois soutenir contre vents et marées les réformes ou bien présenter ces dernières comme la cause de tous les maux. L'importance des études de cas est fondamentale, comme le notent Pzrewoski (1996) et Stokes (2001a). Les pays d'Europe de l'Est occupent une situation particulière du fait de leur accession à la démocratie mais aussi à l'économie de marché au début des années quatre-vingt-dix. C'est donc tout naturellement que de nombreux travaux se sont intéressés à leur situation. Ces études ont vu leur nombre augmenter avec le bilan tiré des plans d'ajustement structurel au cours des années quatre-vingt-dix et surtout avec l'amélioration des outils statistiques et une plus grande fréquence des enquêtes.

Ce panorama des études empiriques relatives aux déterminants du soutien populaire aux réformes nous amène à proposer notre propre étude économétrique au cours du chapitre VI qui porte sur les Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) entre 1990 et 1996 ; nous utilisons les données fournies par l'Eurobaromètre. Ce modèle économétrique est un *logit* qui permet de traiter les données qualitatives. Nos conclusions confirment les résultats obtenus lors des autres études s'appuyant sur des bases de données comparables. Cependant, nous avons insisté davantage sur l'importance de l'appartenance socio-professionnelle. Les fonctionnaires sont en règle générale beaucoup plus pessimistes que les autres quant à la possibilité qu'ils soient gagnants aux réformes. De plus, nous avons voulu savoir si les agents préjugeaient de leur soutien en fonction de valeurs économiques objectives ou en fonction de valeurs subjectives : par exemple, tiennent-ils compte du niveau du chômage (tel qu'il ressort des chiffres macroéconomiques officiels) ou regardent-ils ce qui se passe autour d'eux ?

Chapitre V

Soutien populaire aux réformes : point sur la littérature

La mise en place des plans de réformes nécessite l'adhésion des populations. En effet, l'opposition populaire aux réformes risque de mener à des conflits au sein de la société. Ces conflits, bien que nécessaires et profitables à l'épanouissement de la société[114], peuvent se révéler dangereux et destructeurs pour la cohésion sociale. Cette déstructuration de la société s'illustre en particulier à travers des manifestations publiques ou des grèves. Nous pouvons assister à une radicalisation de l'opposition des individus si les gouvernements ne cèdent pas. Il est possible que la violence s'installe comme ce fut le cas en Bolivie en 2003 lors des manifestations qui firent près de quatre-vingts victimes. Il est donc nécessaire de correctement appréhender le soutien populaire au processus de réforme pour comprendre quels sont les déterminants qui conduisent les individus à soutenir ou à s'opposer aux plans de réformes. De plus, la compréhension des motivations des agents offre la possibilité d'améliorer les procédures de mises en place de réformes. Nous proposons dans ce chapitre de présenter des travaux qui tentent de mesurer le niveau de soutien individuel aux processus de réformes favorables au marché dans le monde entier. Cette recherche s'accompagne d'un désir d'isoler clairement la nature des déterminants qu'ils soient d'ordres microéconomiques ou macroéconomiques, subjectifs ou objectifs. Dans ce but nous commençons dans une première section par présenter les travaux qui appréhendent le soutien populaire à travers les résultats des élections. Cette méthodologie est proche de celle employée dans les recherches qui portent sur l'économie du vote. Nous mettons les résultats obtenus en parallèle dans une deuxième section avec les conclusions des travaux qui s'appuyent sur les données récoltées

[114] Comme le note Georg Simmel (p.22) : « *La société a besoin d'un certain rapport quantitatif d'harmonie et de dissonance, d'association et de compétition, de sympathie et d'antipathie pour accéder à une forme définie* ».

grâce aux sondages et aux enquêtes d'opinions ; les travaux sur données de sondages peuvent porter soit sur un pays précis soit sur un ensemble de pays. Nous présentons dans cette section des travaux analysant le soutien des individus en Amérique latine, en Afrique, en Asie et surtout en Europe de l'Est, la région du monde qui a connu les plus grands bouleversements par son intégration rapide dans l'économie de marché. Cette présentation s'accompagne d'une analyse critique des résultats obtenus mais aussi des avantages et des inconvénients des méthodes utilisées.

Dans ce chapitre, nous nous intéressons aux processus de réformes les plus récents. En effet, les années quatre-vingt-dix se sont illustrées par l'émergence de nombreux plans de réformes qui avaient pour objectif de créer les conditions d'une économie de marché. Ceci se manifesta à la fois par la mise en place de plans d'ajustement structurel ayant pour objectif de lutter contre les grands déséquilibres macroéconomiques comme l'inflation, mais aussi par des plans de réforme plus ciblés comme les privatisations d'entreprises publiques. La plupart de ces plans de réformes trouvaient leur inspiration dans le « Consensus de Washington » (annexe chapitre I.1). Toutefois, la construction de plan de réforme est déjà présente durant les années quatre-vingt. Il faut noter que ces plans ont fait l'objet d'études exhaustives, comme celle menée par Haggard, Lafay et Morrison (1995) : ces auteurs étudient les aspects politiques liés aux tentatives de mise en place de plans d'ajustement dans les pays en développement durant les années quatre-vingt. Leurs travaux portent plus spécifiquement sur la Côte d'Ivoire, l'Equateur, le Maroc, les Philippines et le Venezuela. Ils concluent au rôle déterminant du séquençage des réformes, de la construction de coalitions stables et de l'importance de l'aide extérieure. Dans la continuité de ces travaux, nous nous intéressons à la poursuite des réformes durant les années quatre-vingt-dix. Cette décennie a vu une accentuation des plans de réformes pro-marchés liés en partie à l'effondrement de l'Union Soviétique. Cependant nous considérons des pays que l'on peut qualifier de démocratiques, la plupart des pays étudiés peuvent être vus comme de jeunes démocraties où l'on trouve encore parfois des comportements politiques dignes de pays plus autocratiques. Toutefois, même ces comportements « caudillistes » n'ont pas mis fin à la démocratie et à son renforcement. Comme nous l'avons exprimé plus haut, le problème du soutien individuel et populaire à des processus d'ajustement ou de réformes peut aussi être étudié dans le cadre de pays autocratiques : il faut alors comprendre le comportement des agents ainsi que leurs moyens d'expression d'une manière différente comme le soulignent Morrisson, Lafay et Dessus (1993) dans une étude portant sur les plans d'ajustement structurel dans vingt-trois pays d'Afrique (la plupart non-démocratiques) durant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix.

Nous concluons en montrant qu'il existe des constantes parmi les déterminants du soutien individuel aux réformes, le fait d'être un homme ou une femme, ou le fait de vivre ou non en milieu urbain ont un impact fort sur le choix de soutenir ou non les réformes. D'un point de vue macroéconomique, le chômage semble jouer un rôle très particulier et il est un déterminant essentiel dans le choix des agents.

1. L'approche du soutien populaire aux réformes par l'économie du vote

La question du soutien populaire aux réformes peut être abordée par le biais des choix électoraux des individus, soit à travers les résultats électoraux, soit à travers les intentions de vote et les sondages politiques. Cette approche s'est bâtie historiquement sur l'idée que les électeurs tiennent pour responsables leurs gouvernements de la situation socio-économique : si les individus estiment que la situation n'est pas bonne, ils sanctionneront le gouvernement en ne votant pas pour lui lors des élections, de la même façon si les résultats économiques sont bons les électeurs récompenseront leurs dirigeants en les réélisant. Ceci correspond à la théorie du vote rétrospectif. De sorte que si les agents soutiennent le processus de réforme ils voteront pour le gouvernement sortant. Toutefois, ce raisonnement fondé sur le vote rétrospectif des agents a principalement été utilisé dans le cadre de pays développés. Ces derniers sont de vieilles démocraties caractérisées par une relative stabilité politique et institutionnelle. De plus, le nombre important d'élections dans ces pays a permis aux électeurs de développer un processus d'apprentissage quant à la signification du vote. Celui-ci peut être interprété comme un choix portant exclusivement sur l'élection, mais il peut aussi être compris comme un message à destination des hommes politiques. Ces faits avérés font qu'il parait difficile d'avoir une lecture unique du comportement des électeurs dans les pays développés et dans les pays qui viennent d'accéder à la démocratie ou/et qui sont encore dans une situation économique très délicate (Stokes, 1996).

1.1. Soutien prospectif ou rétrospectif ?

La majorité des pays d'Amérique latine se caractérise par des démocraties assez jeunes[115], encore fragiles qui ne sont pas toutes à l'abri de coups d'état. Toutefois, ces pays ont souvent une culture démocratique. Il s'agit généralement de nations ayant connues des périodes d'alternance entre démocratie et dictature. Un autre point particulier aux pays d'Amérique latine est la présence de l'économie de marché. Ces pays ont adopté en général l'économie de marché depuis assez longtemps ou ils n'ont tout simplement pas connu de périodes de planification totale de leur économie.

Un deuxième groupe de pays est celui des pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO), ainsi que la Russie et une partie des ex-républiques de l'URSS. Ces pays se caractérisent par un passage récent à l'économie de marché et à la démocratie. Ces particularités rendent nécessaire la distinction par rapport à l'Amérique latine.

1.2. L'étude de Fidrmuc (2000)

Il s'intéresse aux résultats des élections dans quatre pays d'Europe de l'Est (République Tchèque, Hongrie, Pologne et Slovaquie). Il analyse huit élections parlementaires au niveau régional. Il s'agit en fait de deux élections par pays, réparties entre 1992 et 1998.

Fidrmuc prend comme point de départ l'idée que les agents votent pour des partis en fonction de leurs intérêts. Ils montrent que le vote rétrospectif n'est pas une hypothèse vérifiée dans ces quatre pays. Ses conclusions tendent à montrer que les agents votent surtout par rapport aux prévisions qu'ils font sur les futurs résultats économiques : ils adoptent un vote prospectif (p.1498) : « *Le comportement du vote dans les pays en transition apparaît être essentiellement prospectif et non rétrospectif. Les électeurs soutiennent les partis qu'ils pensent être ceux qui vont mettre en place les politiques qui leur seront favorables.* »[116]. Ainsi, les élections n'ont pas pour rôle de récompenser ou de sanctionner les hommes politiques. Les agents regardent s'ils pensent être gagnants ou perdants aux processus de

[115] Par exemple, l'Argentine est sortie de la dictature militaire en 1983.
[116] *« voting behavior in the transition countries thus appears to be essentially forward looking, not retrospective. Voters support parties, which they expect to deliver policies favorable to them. ».*

réforme ; les groupes sociaux qui pensent être perdants vont voter pour des partis opposés aux réformes. L'électorat de ces partis est principalement constitué de retraités, de travailleurs agricoles et d'ouvriers. De plus, les meilleurs résultats des partis opposés aux réformes se trouvent dans les régions où il y a le plus de chômage. Le chômage est d'ailleurs un élément clé dans le choix de soutenir ou non la réforme chez les agents. Nous reviendrons ultérieurement sur l'importance de ce facteur (Prezwoski, 1993 et 1996) à propos de la Pologne. Un autre élément important mis en évidence par Fidrmuc est le rôle joué par l'urbanisation. Il montre que les zones les plus urbaines sont celles où le soutien aux réformes est le plus élevé ; il explique ce phénomène par la concentration de richesses dans les villes et par une plus grande présence de personnes diplômées du supérieur. Ces dernières sont avec les entrepreneurs privés, les principaux soutiens des partis réformateurs (p.1502) : « *Les résultats montrent un effet négatif des activités entrepreneuriales privées sur le soutien aux partis de gauche, et un effet positif sur le soutien aux partis réformateurs.* »[117]. Il faut cependant souligner qu'il s'agit de conclusions générales et que chaque pays et chaque élection se caractérisent par de légères variations.

En utilisant une approche quelque peu similaire, Warner (2001) analyse le soutien populaire aux réformes à travers les élections parlementaires de décembre 1995 en Russie.

1.3. L'étude de Warner (2001)

L'auteur se concentre sur deux réformes particulières : les privatisations et la libéralisation des prix. En effet, ces deux réformes se décidaient au niveau régional, ce qui permet à l'auteur de mettre en place une analyse des réformes avant élections qui se fonde sur le degré de privatisation et le niveau de liberté des prix. Il définit ainsi de façon plus concrète et circonscrite la notion de réforme. Warner cherche à répondre à la question de savoir si les régions de Russie qui ont poursuivi des réformes économiques plus importantes affichent un niveau de soutien aux réformes plus élevé lors des élections de décembre 1995 à travers de meilleurs scores pour les partis soutenant les réformes économiques. De plus, il tente de savoir si ces régions ont vu une polarisation de leur électorat. L'auteur conclut que les régions les plus réformistes sont celles où les partis pro-réformes font les meilleurs scores. Comme

[117] « *The results show a negative effect of private entrepreneurial activity on support for left-wing parties, and a positive effect on support for pro reform parties*.».

chez Fidrmuc (2000), Warner (2001) conclut que l'urbanisation et le niveau d'étude ont un impact très fort sur le niveau de soutien aux partis réformateurs (p.455) : « (…) *La zone urbaine de la région est positivement et significativement associée avec la répartition du vote pour les réformes, comme l'est la part des gens*»[118]. Une interprétation des résultats obtenus par ces deux auteurs est que la réforme a créé son électorat. En effet, la réforme produit des gagnants et des perdants, ces deux catégories se mobilisent sur le débat à propos des réformes : les uns vont soutenir les partis qui font la promotion des réformes tandis que les autres apportent leur voix aux partis qui s'y opposent. Nous devrions être en présence d'agents qui fondent leurs décisions sur la base d'un calcul économique égotropique (leurs choix s'appuient avant tout sur l'évolution de leur situation économique personnelle). Ce phénomène devrait se traduire par une polarisation des électeurs sur les partis pro-réformateurs et anti-réformateurs. Dans le cadre des élections de décembre 1995 en Russie, Warner ne trouve pas de résultats allant dans le sens d'une polarisation. Il arrive même à la conclusion contraire : les régions ayant entrepris le plus de réformes ont vu une augmentation du nombre de voix pour les partis pro-réformateurs et une diminution pour les partis anti-réformateurs.

Ces études semblent montrer que la mise en place des plans de réformes dans les Pays de l'Est et en Russie a eu un impact significatif sur les choix politiques des individus. En outre, les réformes ont modifié la nature des élections par rapport au pays développés. En effet, les élections étaient plus vues comme un referendum à propos des réformes en général que comme l'occasion de punir ou de récompenser les gouvernements, comme le note Fidrmuc (2000) (p.1492) : « *(…) les élections dans les pays en transition servent comme des référendums sur la vitesse des réformes, et sur la stratégie globale des réformes.*»[119].

Les élections permettraient aussi aux électeurs de s'exprimer sur la question de la vitesse de mise en place des réformes. En effet, les réformes dans les PECO au début des années quatre-vingt-dix ont donné lieu à de nombreux débats sur le point de savoir si la thérapie de choc était plus efficace que le gradualisme (Roland, 2000). Bien que centrale dans le questionnement portant sur les réformes économiques dans les pays de l'ancien bloc communiste, cette question nous éloignerait de notre recherche qui se concentre avant tout sur

[118] « (...) *the urban share of the region is positively and significantly associated with the reform vote share, as is the share of people*».
[119] « (…) *elections in the transition countries serve as referenda on the speed of reforms, and the overall reform strategy.*».

les raisons qui amènent les individus à soutenir les réformes ou à s'y opposer. Nous ne posons pas directement la question de la stratégie optimale entre thérapie de choc et gradualisme[120].

Il faut souligner que ces travaux ont permis de mettre en évidence l'existence d'un vote prospectif de la part des électeurs fondé sur les gains espérés des réformes.

1.4. Les limites de l'économie du vote dans la compréhension du phénomène de soutien aux réformes.

Les travaux exposés ci-dessus ne sont pas exempts de critiques ; ces dernières sont au nombre de deux.

1.4.1. Le problème de la multidimensionalité

La première question que l'on peut se poser est celle de la pertinence de la mesure du soutien populaire aux processus de réformes à travers le vote des individus. Il est possible que les agents votent pour un parti en se fondant sur d'autres raisons que son orientation politique à propos des réformes économiques que le pays entreprend ou subit. Nous retrouvons ici le problème de multidimensionnalité du choix des électeurs : les bases de données utilisées ne comportent souvent pas de questions spécifiques portant sur des referendums au sujet des plans de réformes économiques. Ainsi, les agents votent pour un parti en étant peut-être en désaccord avec la politique économique de ce parti mais en le soutenant sur sa politique étrangère ou tout simplement par tradition. Dans ce cas, les votes ne représentent que des approximations du niveau de soutien de la population aux plans de réforme. Il est bien évident que tous ces auteurs ont conscience de ce problème et tentent de le résoudre en tenant compte de différents types de variables mais l'obstacle persiste largement.

[120] Ce débat est largement traité par la littérature, nous pouvons trouver l'exposition des différents points de vue chez Roland (2000) ; Dewatripont et Roland (1995) mais aussi Rodrik (1996) ou encore Tommasi et Velasco (1995).

1.4.2. Quel positionnement sur le spectre politique ?

Un problème plus spécifique aux PECO est la question de savoir comment classer les partis. Il n'est pas évident que l'on puisse clairement affirmer que tel parti est pro-réformateur et que tel autre ne l'est pas. Les programmes des partis politiques ne sont pas toujours lisibles. De plus, les positions des partis peuvent évoluer au cours du temps et passer d'un extrême à l'autre.

En outre, si les agents ont conscience du paradoxe « Why Nixon goes to China ? » exposé au chapitre III, alors les individus réformateurs auraient peut-être intérêt à voter pour les partis opposés aux réformes en se disant qu'un gouvernement anti-réformateur serait capable de réaliser les réformes suivant le processus exposé par Cukierman et Tommasi (1998). De même, les électeurs anti-réformateurs auraient alors intérêt à élire un gouvernement réformateur pour pouvoir l'accuser ensuite de comportements idéologiques lorsque celui-ci cherchera à mettre en place des réformes. Toutefois, il faut garder à l'esprit la notion de légitimité qui s'avère être un élément fondamental. Celle-ci ne provient pas seulement de la victoire mais surtout du score obtenu dans le cadre d'élections opposant des partis non marginalisés politiquement. En effet, dans le cadre d'une élection bi-polaire si l'un des partis obtient un score beaucoup plus important que son adversaire alors il peut interpréter cela comme une situation où une très large partie de la population lui fait confiance, et il peut donc mettre en place la politique pour laquelle il a été élu. Cette situation peut remettre en jeu toutes les stratégies mises au point par les électeurs. Le paradoxe du « Why Nixon goes to China ? » soulève des problèmes complexes par rapport à l'interprétation des choix électoraux des individus par rapport aux plans de réformes.

Il apparaît que l'approche du soutien populaire aux réformes par les résultats électoraux offre des résultats intéressants mais qu'elle comporte également des faiblesses qui nécessitent de la compléter par d'autres approches qui mesurent plus directement les déterminants du soutien populaire aux réformes.

C'est pourquoi nous présentons maintenant une approche qui se fonde sur des données issues des sondages et caractérisée par des questions qui portent plus directement sur les processus de réformes à travers le monde.

2. La mesure du soutien individuel par l'utilisation des enquêtes d'opinions.

Ces enquêtes sont menées de nos jours dans de nombreux pays à travers le monde comme par exemple en Corée du Sud, en France, au Pérou etc.

Les questions, différenciées d'un pays à l'autre, abordent des préoccupations communes comme le sentiment des individus par rapport à leur situation économique passée, actuelle ou future. Il faut avoir à l'esprit que cette méthode recèle des défauts qui doivent être exposés et discutés.

2.1. Les limites de l'utilisation des données d'enquête

Les données d'enquêtes soulèvent plusieurs problèmes que nous allons passer rapidement en revue.

2.1.1. La révélation des préférences et la construction des questionnaires

Le premier problème est lié à la sincérité des individus interrogés. Ils sont toujours libres de ne pas révéler leur préférence et de mentir sur leurs prévisions de la situation économique. Dans le but de prévenir de tels comportements, les concepteurs cherchent à améliorer les sondages en introduisant par exemple des questions dites de contrôle.

Un deuxième inconvénient à l'utilisation des données obtenues grâce aux enquêtes tient à la conception des questionnaires. Ces derniers sont élaborés par des individus qui peuvent de façon inconsciente proposer une des questions qui influencent l'interviewé. Ainsi, il est possible que les questions soient mal posées ou qu'elles incitent à certaines réponses.

2.1.2. La position ambiguë des personnes refusant de répondre

Il faut tenir compte des individus qui ne répondent pas à toutes les questions. Berinsky et Tucker (2004) ont montré qu'il existe un biais dans les réponses des agents qui ne répondent pas aux questions portant sur l'économie. Ils concluent que les Russes qui ne répondent pas à ces questions tendent à être moins libéraux que ceux qui y répondent ; ainsi, nous pouvons assister à un phénomène de marginalisation des opposants aux réformes dans les enquêtes d'opinion en Russie durant les années quatre-vingt-dix. D'autres études similaires ont été menées aux Etats-Unis par Berinsky (2004) et il arrive aux mêmes conclusions, (p.16) : « *Nos résultats suggèrent donc la possibilité que le degré de soutien aux réformes économiques a été systématiquement surévalué dans le monde entier.* »[121].

2.1.3. La difficile prise en compte des minorités

Dans nombres de pays, la présence de minorités ethniques pose des problèmes aux instituts de sondage. En effet, il arrive bien souvent que les individus qui composent ces minorités soient exclus et/ou ne parlent pas la langue dans laquelle les questions sont posées. Ceci est le cas dans de nombreux pays d'Amérique latine où les populations indiennes sont bien souvent exclues des échantillons.

2.1.4.. Le biais urbain

Parallèlement au problème des minorités se pose la question de la localisation des sondages : beaucoup sont réalisés dans les zones urbaines. Or, nous avons montré à travers divers travaux (Fidrmuc, 2000 ; Warner, 2001) que les zones urbaines étaient peuplées de gens plus favorables aux réformes que les zones rurales. Dès lors, il peut y avoir un biais favorable aux réformes dans les enquêtes menées principalement en ville comme celle de Stokes (2001a) à propos du cas péruvien.

[121] «*Our results therefore suggest the possibility that the degree of support for economic reform has been systematically overstated worldwide.* ».

Au total, il faut admettre que la tentative d'appréhender les déterminants du soutien populaire aux réformes à travers les enquêtes d'opinions n'est pas exempte d'imperfections et de limites. Il ne faut pas nier la richesse que recèlent ces sources d'informations pour les chercheurs mais il est nécessaire d'interpréter les résultats obtenus avec prudence.

Nous proposons maintenant d'examiner des études à travers le monde qui s'appuyent sur ce type de données dans l'objectif de présenter un panorama rapide de l'état de l'opinion à propos des réformes économiques pro-marchés.

2.2. Le cas de l'Afrique australe

Bratton et Mattes (2003) analysent les résultats obtenus à partir de l'Afrobaromètre portant sur sept pays d'Afrique australe (Botswana, Lesotho, Malawi, Namibie, Zambie, Zimbabwe et Afrique du Sud) entre septembre 1999 et juillet 2000. La position des sondés à propos des réformes pro-marchés varient entre les pays. Les résultats indiquent que, dans l'ensemble, les populations soutiennent l'idée fondamentale d'une économie de marché mais avec une intervention étatique forte dans les secteurs de la santé et de l'éducation. Les préférences des agents semblent provenir de raisons culturelles et sociales. Cependant, les auteurs montrent que les agents ayant le niveau d'étude le plus élevé et les personnes les plus intéressés aux problèmes politiques et économiques sont les plus favorables aux réformes. Nous retrouvons ici des résultats similaires à ceux déjà mis en évidence en Europe de l'Est. Les agents ne semblent pas fonder leur choix de soutenir ou non la réforme sur la base des choix rationnels ou des résultats économiques (p.319) : *« Les données du sud de l'Afrique suggèrent que les gens soutiennent ou s'opposent aux réformes indépendamment de comment ils perçoivent la performance économique des ménages, du pays ou du gouvernement.* »[122]. Là encore nous assistons à un rejet de la théorie du vote rétrospectif. Les raisons du soutien ou du rejet seraient liées à l'histoire de la région et en particulier du colonialisme : les aspects institutionnels seraient fondamentaux dans le choix de soutenir ou non les réformes.

[122] « *The Southern African data suggest that people support or oppose reform independently of how they perceive the economic performance of their households, the country or the government.* ».

2.3. Le cas de la Corée du Sud

En s'appuyant sur la même méthodologie, Hayo et Shin (2002) étudient l'attitude des Coréens du Sud vis-à-vis de la crise financière qui débuta en 1997 et des réformes économiques dans le pays grâce aux données du Korea Barometer. Les interviews couvrent les années 1998 et 1999. Comme dans le cas de l'Afrique australe et de l'Europe de l'Est (avec l'utilisation d'une autre méthodologie) les hommes ayant fait des études supérieures et vivant dans les grandes villes sont plus enclins à soutenir des réformes favorables au marché. (p.15): «*Il est possible de faire quelques parallèles entre les partisans des réformes de marché en Corée et en Europe de l'Est. En particulier, les personnes interrogées qui sont des hommes, hautement instruits, et vivant dans les grandes villes apparaissent être en faveur d'une approche de réformes pro-marché.* »[123]. Cependant, les agents semblent intégrer des bases plus rationnelles dans leur décision de savoir quel type de réformes serait bon pour l'économie du pays. Ce choix semble s'établir en fonction de la prévision des agents à propos de leur situation supposée *ex-post*, chez les gagnants ou chez les perdants (nous retrouvons là les résultats du modèle de Fernandez et Rodrik (1991)). Il faut tempérer cela par le fait que les Coréens tiennent aussi compte dans ce choix des aspects propres à leur identité culturelle, forgée tout au long de leur vie (p.14): « *(…) la préférence pour une stratégie particulière est modelée par les intérêts financiers qu'ils poursuivent dans leur vie quotidienne autant que par les identités culturelles qu'ils ont établies durant leur vie.* »[124]. Nous retrouvons ici des aspects mis en évidence dans le cas de l'Afrique australe par Bratton et Mattes (2003).

2.4. Le cas latino-américain

L'Amérique latine est une région où ce type d'études s'est multiplié. En effet, cette région du monde a connu depuis deux décennies des crises à répétition et un grand nombre de plans d'ajustement structurel. De nombreuses recherches ont été menées dans l'objectif de comprendre quels étaient les déterminants aux réformes économiques favorables au marché.

[123] « *They appear to be some parallels between market reform supporters in Korea and Eastern Europe. In particular, respondents who are male, higher educated, and live in large cities appear to be in favour of a market-oriented reform approach*»

[124] « *(…), the preference for a particular strategy is shaped by the financial interests they pursue in their daily lives as well as the cultural identities they have established during their lives.* »

Le principal outil mis en place pour mener les enquêtes est le Latinobarometro qui permet d'interroger plusieurs milliers de personnes au total dans quasiment tous les pays d'Amérique latine. Cependant, il ne s'agit pas des seules études utilisées. Stokes (2001a) complète son analyse du Pérou avec des données de sondages propres au pays et parfois même seulement limitées à Lima.

Il existe deux types d'approches, la première rassemble des études faites sur un pays en particulier, tandis que la deuxième regroupe des études menées de façon transversale sur plusieurs pays.

2.4.1. Le cas du Pérou entre 1990 et 1996.

Stokes (2001a) étudie la dynamique de l'opinion publique au Pérou entre 1990 et 1997 à travers des enquêtes d'opinions menées à Lima concernant la politique économique et le soutien au président Fujimori.

2.4.1.1. Le rôle des variables économiques

L'auteur a modélisé l'opinion des individus par rapport au programme économique du gouvernement comme une fonction du PIB, de l'inflation, du chômage et des salaires réels. Son premier objectif est de voir si le comportement des variables s'accorde avec les paradigmes de l'économie du vote. L'augmentation du Produit Intérieur Brut et de l'inflation provoque une augmentation de l'opposition aux réformes. Ces deux résultats ne correspondent pas aux résultats attendus par l'économie du vote. Le cas de la croissance du PIB peut s'expliquer par le fait que les agents ont le sentiment d'avoir fait assez de sacrifice : puisque les choses vont mieux, il est possible d'arrêter les réformes favorables au marché. L'augmentation des salaires réels a pour effet d'augmenter le soutien populaire mais, parallèlement, une partie des indécis à propos du programme économique bascule dans l'opposition. Le chômage quant à lui se comporte normalement, c'est-à-dire qu'un accroissement du chômage a pour effet de diminuer le soutien aux réformes. Nous retrouvons là les résultats obtenus précédemment pour d'autres pays.

2.4.1.2. Le rôle du soutien prospectif au Pérou

Pour expliquer ces phénomènes, l'auteur s'intéresse à une analyse prospective et donc à la vision que les gens ont de la situation économique future. De cette façon, il conclut qu'une augmentation du PIB fait passer les gens d'un état optimiste à un état pessimiste. De même, un accroissement de l'inflation a pour effet de conduire les agents, qu'ils soient pessimistes ou optimistes à devenir incertains. Une baisse des salaires réels fait basculer les optimistes dans l'incertitude. Enfin, le chômage se caractérise par une absence d'effet sur les prévisions des agents. Les individus semblent réagir au chômage au moment présent. Le chômage n'est pas pris en compte dans les prévisions des habitants de Lima.

Tous ces résultats tendent à faire penser que les Péruviens conditionnaient leur soutien aux réformes en fonction des prévisions qu'ils faisaient de la situation économique future plutôt que sur la base des résultats déjà obtenus ; seule la variable du chômage se caractérise par un comportement qui la lie très fortement au présent.

Le principal soutien de la politique économique du gouvernement et du président est une population riche, urbaine, avec un niveau d'éducation élevé tandis que ceux qui s'opposent au processus de réforme sont surtout des ouvriers. Stokes obtient donc au Pérou des résultats similaires à ceux obtenus pour les autres pays étudiés précédemment. Enfin, il existe un effet de mémoire chez les agents mais qui ne dure pas. Cela signifie que les agents sont reconnaissants envers le gouvernement d'avoir résolu le problème de l'inflation mais cette reconnaissance s'estompe vite avec le temps (p.181) : « *Il (le gouvernement) travaille sur un problème urgent, il disparaît, et pour une période les gens mettent au crédit du gouvernement d'avoir résolu le problème; mais bientôt les gens oublient, et l'absence de problème n'entrera pas dans leur calcul de soutien.* »[125]. Fujimori a peut-être été victime de ses succès économiques trop rapidement obtenus. Cet exemple peut rejoindre en partie l'explication selon laquelle quand une situation économique s'améliore il n'est plus besoin de continuer à faire des sacrifices. C'est pourquoi les processus de réforme s'arrêtent souvent à mi-chemin.

[125] « *They (the government) work on a pressing problem, it goes away, and for a period people give the government credit for having solved the problem; but soon people forget, and the absence of the problem will not enter their calculus of support.* ».

2.4.2. L'étude de Panizza et Yañez (2004)

Panizza et Yañez (2004) analysent l'évolution du soutien au processus de réformes en Amérique latine en utilisant le Latinobarómetro entre 1996 et 2003 à propos de dix-sept pays.

2.4.2.1. Les limites du Latinobarometro

Le Latinobarómetro est composé d'enquêtes d'opinions. Cependant, ces enquêtes concernent exclusivement les populations urbaines. Nous avons montré précédemment qu'il existe un biais urbain. De plus, les interviews sont menées dans la langue officielle, d'où il résulte qu'une partie de la population indigène est exclue (puisqu'une large part ne maîtrise pas la langue). Enfin, les questionnaires ne comportent pas de questions directes à propos des réformes favorables au marché ; il a été nécessaire de mettre en place des indicateurs servant de proxys.

2.4.2.2. La diminution régulière du soutien au cours du temps

L'examen des données nous apprend qu'une réforme pro-marché phare comme les privatisations[126] a vu son soutien diminuer de façon régulière depuis la fin des années quatre-vingt-dix jusqu'en 2003 passant d'une moyenne d'environ 50 % d'opinions favorables à environ 20 % (Annexe V.1).

Comme dans les autres enquêtes, les individus ayant réalisés des études supérieures sont ceux qui soutiennent le plus les réformes et cela qu'il s'agisse de privatisation ou de libéralisation des prix.

Nous retrouvons également des résultats similaires à ceux enregistrés en Afrique australe à propos de l'intérêt que portent les individus aux problèmes politiques (p.13) : « *En général, nous trouvons que ceux qui soutiennent la réforme sont plus intéressés par la politique que ceux qui sont opposés aux réformes.*»[127].

Un autre résultat obtenu par les auteurs est que les individus qui ont confiance dans le système politique soutiennent plus la réforme que les autres. Ceci confirme les analyses développées au chapitre III à propos du rôle des institutions qui mettaient l'accent sur l'importance de la confiance entre les populations et les hommes politiques.

[126] Earle et Gehlbach (2003) trouvent que les privatisations en République Tchèque ont contribué à ce que les agents soutiennent les réformes économiques.
[127] « *In general, we find that those who support reforms are more interested in politics than those who oppose reforms.* ».

2.4.2.3. L'impact des variables économiques

Les variables ayant le plus d'impact sur le degré de soutien aux réformes sont les variables économiques. Les résultats économiques déterminent largement le niveau de soutien aux réformes. Nous sommes face à une situation où les agents jugent les résultats économiques des réformes en suivant les prédictions avancées par la théorie rétrospective. Or, jusqu'à présent nous avons étudié des cas où les agents raisonnaient de façon plus prospective. Comment expliquer que l'Amérique latine présente une autre configuration ?

Une explication de Panizza et Yañez (2003) consiste à supposer que les individus attendaient trop des réformes et que celles-ci ne les ont pas satisfaits. Cela signifie que l'attitude des agents doit se comprendre en y intégrant une dimension sur laquelle nous avons largement insisté tout au long de notre travail : le temps. Sur une courte période les agents sont prêts à subir des pertes car ils ont l'espoir que l'avenir sera meilleur. Dans le cas de l'Amérique latine, nous avons un ensemble de pays qui connaissent des réformes pro-marché depuis plus de dix ans. Avec le temps, les agents ne croient plus que les réformes vont apporter une amélioration de leur bien-être. Il ne s'agit pas nécessairement d'une lecture rétrospective où les individus récompensent ou punissent les réformes mais plutôt l'expression d'une désillusion : les agents se disent que la voie des réformes favorables au marché n'est pas le bon chemin pour améliorer la vie et l'expérience leur a appris que ce genre de réformes n'apporte rien. Lora et Panizza (2002) arrivent à la même conclusion en notant eux aussi que cette désillusion est renforcée par le sentiment que les catégories les plus aisées ont largement profité des réformes au détriment des plus démunis et surtout des classes moyennes (les individus appartenant à celle-ci sont souvent les personnes qui manifestent la plus grande hostilité aux réformes pro-marché).

Dans une vision de long terme nous assistons à une situation où les agents tiennent compte de l'expérience accumulée à propos des plans de réformes tout en y intégrant une vision prospective. Nous pouvons dire que les individus se servent des résultats passés pour extrapoler des prévisions futures tout en prenant en considération leurs espoirs et leurs craintes. Nous assistons à des situations où plus les agents accumulent de l'expérience moins leurs prévisions se font en fonction du futur et des espoirs.

2.4.4. L'étude de Lora, Panizza et Quispe Agnoli (2004)

Confirmant les travaux de Panizza et Yanez (2004), Lora, Panizza et Quispe Agnoli (2004) trouvent que, mis à part l'inflation, les variables économiques ont eu un impact très fort sur le rejet des réformes par les populations[128].

2.4.4.1. Le rejet des réformes

Ce rejet a eu pour conséquence de provoquer un rejet tout aussi important des réformes favorables au marché de la part des hommes politiques qui pensent que le prix et les risques politiques liés aux réformes sont trop élevés par rapport aux gains qu'ils peuvent en tirer. C'est pourquoi le rejet ne reste pas confiné à la population mais touche également les élites des pays d'Amérique latine. Les auteurs mettent en évidence la déception que les réformes ont engendré : même si elles ont eu des effets positifs, les individus ont eu le sentiment que les richesses produites n'ont profité qu'aux plus fortunés et que la grande majorité de la population n'a fait que supporter des sacrifices : nous retrouvons les mêmes conclusions que dans l'étude précédente à propos des attentes déçues. Cette déception conduit les agents à être très critiques envers les réformes. Les individus vont même plus loin en considérant que les réformes pro-marché, comme par exemple les privatisations, font partie de leurs problèmes ; ils ne les voient plus comme des solutions, (Lora et Panizza, 2003), p.109 : « *parmi les personnes interrogées en 2001, 63 % pensent que la privatisation n'a pas été bénéfique pour leur pays* ».

2.4.4.2. Le rôle de l'incertitude

Si les agents pensent que les réformes ne vont rien leur apporter, il plane alors une forte incertitude individuelle sur les gains de ces réformes. Nous retrouvons les conclusions de Fernandez et Rodrik (1991). L'idée que les réformes pro-marché sont mauvaises pour l'individu débouche sur un phénomène d'incertitude agrégée (Roland, 2000) c'est-à-dire que les agents pensent que les réformes peuvent être nuisibles à la société dans son ensemble. La combinaison de l'incertitude individuelle et agrégée rend quasiment impossible l'acceptation des réformes.

[128] Les auteurs ne proposent pas d'explication claire à propos du comportement de l'inflation. Ils notent, cependant, qu'il n'y pas de liens nettement établis entre le soutien des individus aux réformes pro-marché et l'évolution de l'inflation. De plus, il est possible que les autres variables macroéconomiques jouent indirectement à travers la variable inflation.

Lora et Panizza, en s'appuyant sur les données collectées en 2002, analysaient le rejet des réformes comme un phénomène passager appuyé seulement sur la classe moyenne. Dans leur étude mentionnée ci-dessus qui utilise les données obtenues en 2003, les auteurs ont révisé leur point de vue et considèrent le rejet des réformes favorables au marché comme un phénomène profondément ancré chez les populations. De plus, si l'on accepte l'existence des biais mis en évidence par Berinsky et Tucker (2006) ainsi que l'absence de sondages menés dans les campagnes et auprès des populations indiennes les plus défavorisées, nous pouvons dire que leurs études surestiment probablement le soutien dont bénéficient les réformes en Amérique latine. Cela signifierait que ces dernières sont encore plus mal perçues que ne le suggèrent leurs travaux.

La mise en parallèle des travaux menés en Afrique australe, en Corée du Sud et en Amérique latine nous permet de tirer quelques conclusions sur l'existence d'un type d'individu favorable aux réformes de marché (les jeunes actifs diplômés du supérieur). De la même manière, les personnes pauvres qui vivent en milieu rural sont les plus opposées aux réformes pro-marché.

De plus, le cas de l'Amérique latine nous a appris que les agents sont prêts à faire des sacrifices mais qu'ils ont besoin de résultats concrets rapides pour continuer à soutenir les processus de réformes. Les individus acceptent d'être déçus, mais cela ne doit pas durer si les gouvernements veulent conserver le soutien des agents. Cependant, des résultats trop rapides (comme au Pérou durant la présidence de Fujimori) peuvent inciter les agents à relâcher leurs efforts.

Nous allons maintenant voir si nous pouvons tirer les mêmes conclusions dans le cadre des pays de l'Est.

De nombreuses recherches ont été menées en Europe de l'Est après la chute des régimes communistes. En effet, cette région du monde a connu de grands bouleversements durant les années quatre-vingt-dix. Parmi ceux-ci il est important de rappeler que ces pays ont vu l'émergence de l'économie de marché alors que peu de temps avant ils évoluaient principalement dans des systèmes d'économie planifiée. Cette modification a été accompagnée de la mise en place de réformes économiques extrêmement importantes. Ces dernières avaient à voir autant avec des questions d'ordres microéconomiques que macroéconomiques à travers les phénomènes de privatisation des entreprises mais aussi des questions de politiques monétaires. Ces grands changements se sont accompagnés d'un développement non négligeable des travaux menés sur le comportement des citoyens vis-à-vis

des plans de réformes. Comme nous l'avons vu précédemment certains auteurs comme Fidrmuc (2000) et Warner (2001) ont cherché à appréhender les opinions des agents à propos des plans de réformes à travers leurs comportements électoraux. Parallèlement à cette méthode d'autres auteurs ont utilisé les enquêtes d'opinions (comme celles faites en Amérique latine) menées dans ces pays pour essayer d'en tirer des enseignements quant au niveau de soutien et aux déterminants de ce soutien de la part des individus.

2.5. Le cas des PECO

De même que dans les sections précédentes, certaines études portent sur plusieurs pays à la fois tandis que d'autres ne s'intéressent qu'à un cas particulier. Les Pays d'Europe Centrale et Orientale méritent toute notre attention car ces pays sont passés d'un système d'économie planifiée à une économie de marché dans un laps de temps très court. Cette transition a donné lieu à de nombreuses études. La plupart de ces études se concentrent sur les niveaux de revenus, les niveaux de qualification ainsi que sur la localisation géographique. Cependant, ces études ont comme défaut commun de ne pas suffisamment considérer l'impact du statut professionnel dans le choix de soutenir ou de s'opposer aux réformes. C'est pour cela que nous proposons, dans le chapitre VI, une étude originale qui tient compte du rôle joué par le statut professionnel sur les choix de soutien de la part des agents dans les PECO pendant la transition et qui le met en perspective par rapport aux autres types de situation professionnelle.

2.5.1. Le cas polonais

Parmi les études portant sur un pays, nous pouvons remarquer le travail mené par Adam Przeworski qui utilise des enquêtes d'opinions menées en Pologne. La première de ses études date de 1993.

2.5.1.1. La première étude de Przeworski (1993)

Il remarque que les agents étaient très optimistes quand les réformes ont débuté en janvier 1990 et qu'ils étaient mêmes prêts à accepter les coûts de ces réformes. Dans ces

conditions, on peut penser que les mauvais résultats obtenus ne vont pas être imputés au gouvernement mais plutôt au nécessaire réajustement dont l'économie du pays avait besoin. Mais dès le mois de mai 1990 le soutien aux réformes diminue et au bout de dix-huit mois une majorité des personnes interrogées était opposée aux réformes.

L'enquête s'est prolongée de janvier 1989 à mai 1991, elle permet de conclure que les agents forment des prédictions futures indépendamment de leur situation actuelle : nous ne sommes pas dans un processus de soutien rétrospectif. Les agents n'extrapolent pas à partir des conditions de la vie courante ni de leur perception de la situation économique. De plus, l'auteur conclut qu'une amélioration de la situation économique peut déclencher une diminution du soutien car les agents pensent qu'ils ont fait suffisamment de sacrifice. Arrêter les réformes devient un luxe que l'on peut s'offrir. Il est alors nécessaire que les agents pensent que les réformes vont améliorer à long terme leur bien-être pour qu'ils acceptent de soutenir le processus de réformes dans ces périodes où « les choses vont mieux ».

Nous retrouvons les mêmes résultats que dans les études précédentes à propos du profil des individus qui soutiennent les réformes et à propos de l'impact du chômage. Ce dernier a un impact immédiat sur le niveau de soutien ainsi qu'un effet futur. Quand le chômage augmente les personnes s'opposent davantage aux réformes (p.165): « *La peur du chômage submerge les effets de toutes les autres variables économiques combinées, et cela fait que les gens se retournent contre le programme de réformes.* »[129]. La peur du chômage est un élément fondamental dans la compréhension du phénomène de soutien populaire au réforme : il crée une incertitude importante chez les agents.

Le plan de réforme de Balcerowicz contenait un volet social peu développé qui en particulier n'assurait aucun filet de sécurité en cas de perte d'emploi. Même si le chômage ne crée pas d'incertitude globale il fait naître une incertitude individuelle telle qu'une augmentation du chômage se traduit par une diminution du soutien, même si les gens pensent que les réformes vont dans le bon sens. Les individus ne considèrent pas le chômage dans sa dimension macroéconomique mais dans sa dimension microéconomique. Autrement dit, ils s'intéressent à la question de savoir s'ils vont être personnellement victimes du chômage ; c'est cette crainte au niveau microéconomique qui les pousse à s'opposer aux réformes. Ainsi, la violence des réformes économiques a provoqué une fragilisation d'une grande partie des Polonais qui ont mis en doute jusqu'aux bienfaits de la démocratie. Ce sentiment fut renforcé par le comportement des hommes politiques qui tentèrent bien souvent de « surfer » sur cette

[129] « *Fear of unemployment overwhelms the effects of all other economic variables combined, and it makes people turn against the reform program.* ».

vague de mécontentement. Tout ceci amena le gouvernement à ralentir considérablement la vitesse des réformes (en juin 1991) et en octobre 1991 Balcerowicz démissionna du gouvernement. Przeworski étudie à nouveau en 1996 le cas de la Pologne en utilisant un modèle multinomial *logit* portant sur des enquêtes mensuelles.

2.5.1.2. La deuxième étude de Przeworski (1996)

L'auteur étudie le soutien des agents à propos du plan de réforme de Balcerowicz à travers le comportement des variables macroéconomiques[130] telles que l'inflation, le chômage, le salaire réel. Il conclut qu'une augmentation de l'inflation provoque un accroissement du nombre de personnes qui soutient les réformes et le gouvernement ainsi qu'une augmentation du nombre d'indécis. On assiste aussi à une diminution des effectifs de l'opposition. L'augmentation du salaire réel accroît le nombre d'individus indécis et diminue la proportion de gens soutenant la réforme. Le chômage provoque un accroissement du nombre d'agents opposés à la réforme et une diminution du soutien.

Mis à part le chômage, aucune variable économique n'évolue selon la théorie rétrospective. L'auteur retrouve des résultats identiques à ceux obtenus lors des travaux de 1993. Ces résultats à propos du comportement des variables correspondent à ceux obtenus par Stokes (2001a) pour le Pérou.

Les Polonais ont trouvé que les réformes ont coûté beaucoup plus cher que ce qu'ils avaient prévu ; la baisse du soutien populaire aux réformes vient de cette déception.

En outre, les agents faisaient face à une ambiguïté à propos de l'interprétation des résultats économiques. En effet, avant la mise en place du plan Balcerowicz les hommes politiques et les économistes ont prévenu les populations que les réformes seraient coûteuses et qu'elles provoqueraient (dans un premier temps) du chômage et des difficultés sociales. Ainsi, quand les mauvais résultats arrivèrent les Polonais ne pouvaient pas savoir si cela était dû au fait que les réformes étaient en marche (et que tout se passait comme prévu) ou s'il s'agissait d'un signe que la situation se dégradait (et que la réforme ne servait à rien ou ne faisait qu'empirer les choses). Un autre point mis en évidence est que plus les individus sont optimistes à propos de l'avenir et à propos des résultats économiques futurs plus ils soutiennent les réformes (sauf pour l'inflation où si les gens sont optimistes pour les résultats futurs ils ne soutiennent pas le processus de réformes). Là encore, les réactions à l'inflation ne sont pas en ligne avec les réactions à d'autres variables.

[130] L'auteur s'appuie sur des données mensuelles. Cela lui permet de mettre en parallèle les valeurs macroéconomiques avec les sondages relatifs au soutien populaire aux réformes, réalisés chaque mois.

Nous pouvons remarquer que les employés du secteur public soutiennent moins clairement les réformes que les autres catégories.[131]

Cette étude présente des résultats concordant avec les travaux présentés précédemment. Le profil des personnes qui soutiennent le processus de réforme est assez proche des résultats obtenus lors des autres études. Przeworski indique par exemple (p.120): « *Les femmes, probablement, étaient constamment moins enclins à avoir un avis. Quand les femmes avaient un avis elles tendaient à être opposées aux réformes.*»[132]. Les individus dotés du niveau d'éducation le moins élevé sont ceux qui ont le moins d'avis au sujet des réformes, et quand ils ont un avis ils sont généralement opposés aux réformes. En outre, ces personnes tiennent plus compte des résultats économiques actuels que les gens éduqués, ils réagissent aussi plus vivement aux variations économiques : plus les personnes ont des revenus faibles, plus ils sont opposés aux réformes. En conclusion, nous pouvons dire que les individus les moins éduqués sont plus pessimistes quant au futur car ils tendent à extrapoler à partir du passé, tandis que ceux qui ont plus d'éducation forment leurs attentes sur d'autres bases.

Pour résumer, nous pouvons dire que l'inflation et le chômage ont différents effets sur l'attitude des agents envers le programme de réformes. Les individus persuadés que les réformes étaient nécessaires pour contrôler l'inflation soutenaient le plan Balcerowicz quand les prix augmentaient et s'y opposaient quand l'inflation diminuait. Le chômage généré par les réformes était intolérable pour les Polonais. Une augmentation du chômage avait donc comme effet d'augmenter l'opposition aux réformes. Les agents n'étaient pas prêts à supporter un contrôle de l'inflation au prix d'une augmentation du chômage. Il faut aussi souligner que la faiblesse des filets de sécurité sociaux aboutissait au fait que les pauvres étaient à la fois victimes du chômage et de l'inflation.

Ces études très complètes qui portent sur un pays précis permettent d'intégrer des éléments de politique intérieure qui offrent un pouvoir explicatif important puisqu'elles s'inscrivent dans un cadre précis qui permet de prendre en compte beaucoup plus de paramètres et d'obtenir une meilleure compréhension des données récoltées. Toutefois, ces études doivent être complétées par des travaux portant sur tous les PECO pour présenter un tableau plus vaste des plans de réformes durant les années quatre-vingt-dix dans les anciens pays du bloc communiste. Ceci permet aussi de faire des comparaisons entre nations et de voir si des pays qui partaient de situations proches mais différentes vont voir le soutien de leur

[131] Ce résultat est confirmé pour les PECO ente 1990 et 1997 dans notre étude présentée au chapitre suivant.
[132] « *Women were (…) persistenly less likeky to have a view. (…) Whenever women did have a view, they tended to oppose the plan.*».

population évoluer dans le même sens. Il ne faut toutefois pas perdre de vue que tous ces pays ont choisi des voies différentes pour la mise en place de réformes telles que les privatisations et la libéralisation des prix par exemple.

2.5.2. Les études portant sur des enquêtes transnationales

Nous présentons plusieurs travaux ayant comme point commun d'utiliser les données collectées à partir d'enquêtes d'opinions. Les études ci-dessous ont l'avantage de s'appuyer sur des questionnaires uniformisés : les personnes interrogées ont répondu aux mêmes questions.

2.5.2.1. L'étude de Kim et Pertillä (2003)

Kim et Pertillä (2003) utilisent l'Eurobaromètre consacré aux PECO entre 1990 et 1997[133] pour mettre en évidence les déterminants du soutien populaire aux réformes. Comme le note Hayo (2004), l'Eurobaromètre consiste en des enquêtes d'opinions auprès de mille à mille deux cent personnes dans chaque pays. Toutefois, il n'est pas exempt de défauts (p.723) : « *Les données de la CEEB (Eurobaromètre d'Europe Centrale et Orientale) posent des problèmes à propos de la logique et de la régularité de la couverture des questions importantes à travers différentes enquêtes parce que beaucoup de questions intéressantes sont éliminées au cours du temps. De plus, seules quelques variables démographiques sont collectées au cours du temps et certains pays sont aussi éliminés* »[134]. Ces inconvénients n'empêchent pas d'exploiter la base de données qui contient des informations précieuses puisqu'elle fournit les réponses de près de cent vingt mille personnes.

Kim et Pertillä concluent que le soutien populaire est négativement corrélé avec les inégalités de revenu et le chômage. Les auteurs montrent aussi que les agents tiennent compte des résultats économiques des réformes passées dans leur choix de soutenir ou non les réformes futures. Ainsi, si les réformes précédentes ont amélioré le bien-être des agents ces derniers seront plus enclins à soutenir les réformes futures, dans le cas contraire des réformes

[133] Plus précisément les auteurs utilisent les données portant sur l'Arménie, la Biélorussie, la Bulgarie, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne, la République Tchèque, la Roumanie, la Russie, la Slovaquie, la Slovénie et l'Ukraine.

[134] « *The CEEB data have problems concerning the consistent and regular coverage of important questions across different surveys because many interesting questions are eliminated overtime. In addition, only a few demographic variables are collected overtime and some countries are also eliminated.*».

qui auront diminué le bien-être des agents auront comme effet de rendre les individus plus méfiants à l'égard des réformes futures. Le niveau de chômage de l'année précédente explique une partie du soutien des agents au processus de réforme. Il faut noter que le chômage de l'année en cours n'est pas significatif. Les auteurs concluent que les individus adoptent un comportement conforme aux théories rétrospectives. L'importance du rôle des inégalités sera confirmée par les travaux de Hayo (2004). La diminution des inégalités permet d'améliorer le soutien aux réformes. Dès lors, la mise en place combinée de réformes et de politiques d'aide sociale peut contrecarrer la réduction du soutien populaire.

Jensen (2003) qui analyse dix-sept pays anciennement communistes montre que les PECO avec le degré d'inégalité le plus élevé et une grande proportion de personnes pauvres sont les pays qui ont le plus de mal à mettre en place des réformes favorables au marché. La peur de tomber dans une trappe à pauvreté amène les agents à s'opposer aux réformes pro-marché. Les travaux de Jensen (2003) appuient donc l'idée qu'il est nécessaire de mettre en place des filets de sécurité pour éviter que les individus ne se retrouvent dans l'extrême pauvreté.

2.5.2.2. L'étude d'Hayo (2004)

Hayo (2004) propose une analyse s'appuyant sur l'Eurobaromètre et sur *The New Democracy Barometers*. La première de ces enquêtes s'est effectuée dans vingt et un pays d'Europe de l'Est entre 1990 et 1997. La seconde s'intéresse à des aspects microéconomiques à travers des enquêtes menées en 1995 dans sept pays de la région.

L'auteur s'intéresse au soutien au processus de réformes au niveau individuel. Il introduit toutefois des variables macroéconomiques (le chômage, l'inflation, le taux de change et la croissance du PIB) pour mesurer leur impact sur le soutien apporté par les agents. Le premier résultat important est que les bases de données présentent les mêmes résultats à quelques détails près.

Une autre conclusion est que le processus de thérapie dit de choc a pour effet de faire fondre le soutien aux réformes de marché très rapidement, et avant même qu'elles aient atteintes le seuil critique où elles peuvent produire les effets attendus. Au niveau macroéconomique, le maintien d'une inflation faible n'est pas suffisant pour assurer le soutien des populations. Au niveau macroéconomique le chômage a un effet négatif sur le soutien même si cet effet n'est pas très robuste et reste quantitativement limité. Toutefois, l'importance du chômage est confirmée au niveau individuel. Hayo (2004) s'est aussi

intéressé aux rôles joués par l'émergence des marchés financiers et par les privatisations. Il conclut que l'émergence des marchés financiers provoquait une augmentation du soutien tandis que les privatisations réduisaient ce soutien : du point de vue de l'effet net, Hayo affirme que (p.746) : « *(…) l'effet net de ces deux indicateurs de réformes structurelles sur le soutien public est négatif* »[135]. Nous retrouvons la problématique présentée par Casella et Eichengreen (1996) à propos de l'impact de l'aide étrangère sur les processus de réformes. Hayo montre en effet que les pays ayant reçu le plus haut niveau d'aide extérieure par tête sont ceux qui ont une population qui soutient le plus clairement les réformes pro-marché. Toutefois, les effets de l'aide étrangère semblent être assez faibles. L'auteur conclut que plus les inégalités sont fortes moins le soutien à la réforme est élevé.

Sur le plan microéconomique, les groupes sociaux les plus opposés aux réformes sont (comme dans les autres études) les chômeurs et les retraités. La mise en place de filets de sécurité proposant un minimum, comme par exemple de la nourriture et des vêtements, améliorent le soutien aux réformes. Sans surprise les individus travaillant dans les entreprises publiques font partie des agents qui sont les plus opposés aux réformes pro-marché.

L'étude du chômage au niveau microéconomique mène aux mêmes conclusions que l'étude du chômage au niveau macroéconomique.

Il semble donc que les habitants d'Europe de l'Est aient intégré au début des années quatre-vingt-dix que les réformes pour mettre en place une économie de marché allaient créer du chômage. Ils se disaient prêts à accepter cette conséquence mais ils n'avaient pas imaginé que la transition serait si dure. L'étude de Hayo (2004) semble également appuyer l'idée d'un calcul prospectif de la part des citoyens.

2.5.2.3. L'étude de Doyle et Fidrmuc (2006)

De façon connexe Doyle et Fidrmuc (2006) ont cherché à expliciter les déterminants du soutien populaire à l'intégration des pays candidats dans l'Union Européenne en s'appuyant sur les résultats des référendums au niveau régional et sur les enquêtes d'opinion de l'Eurobaromètre au printemps 2002[136]. Les auteurs considèrent cette intégration européenne comme le pas ultime de la transition et de la mise en place complète d'une économie de marché. Les auteurs déterminent que les pays qui devraient bénéficier le plus des transferts futurs provenant de l'Union Européenne sont ceux qui soutiennent le moins l'adhésion, alors que les pays non encore autorisés à adhérer sont ceux qui la désirent le plus.

[135] « (…) *the net effect of these two indicators of structural reform on public support is negative.* ».
[136] C'est-à-dire à peu près un an avant les référendums.

Nous retrouvons comme dans les autres études présentées le fait que les personnes avec le capital humain le plus important (c'est-à-dire les individus dotés de hauts niveaux d'études et des revenus élevés, des personnes jeunes et vivant dans les zones urbaines) sont celles qui soutiennent le plus les réformes. Les agents opposés à l'intégration à l'Union Européenne sont les ouvriers, les personnes âgées, les agents les moins éduqués, les personnes victimes du chômage et celles vivant dans les zones rurales et/ou sous développées.

Conclusion

Les processus de réformes favorables au marché mis en place durant les années quatre-vingt-dix à travers le monde ont fait l'objet de nombreuses études empiriques. Ces dernières proposent deux approches différentes. La première est une mesure indirecte qui s'appuie sur les résultats des élections tandis que la seconde se fonde sur des enquêtes d'opinion et des sondages effectués auprès d'échantillons représentatifs de la population. Cette méthode d'analyse plus directe contient également des défauts (ces études tendent en particulier à surévaluer le soutien aux réformes) mais elle offre de nombreux avantages fondés notamment sur l'importante masse d'informations recueillie. L'analyse de ces informations nous a fourni de nombreux éléments sur les déterminants du soutien individuel aux réformes. Il a été ensuite possible d'apporter quelques éclaircissements sur le rôle joué par les variables microéconomiques et macroéconomiques. Parmi les variables macroéconomiques, nous avons pu mettre en évidence l'importance du chômage et son poids déterminant dans les choix des agents, et cela dans le monde entier. La peur du chômage prend le dessus sur toutes les autres considérations et amène les agents à rejeter les réformes. C'est pourquoi la mise en place de filets de sécurité pour les individus les plus fragiles semble être une stratégie pertinente pour faciliter l'acceptation des réformes. De même, l'analyse des variables microéconomiques permet d'importants résultats. Parmi ceux-ci, on peut retenir le fait que les hommes sont plus enclins à soutenir les processus de réforme favorables au marché que les femmes. Cette analyse nous amène à esquisser le portrait type de l'individu soutenant la réforme : ce dernier est un homme actif jeune, urbain, possédant un diplôme d'étude supérieur et un niveau de salaire plus élevé que la moyenne. Les opposants sont en règle générale des personnes plus âgées, des femmes, les personnes dotées d'un niveau d'étude et d'un niveau de revenu plus faibles mais aussi les habitants des régions les plus rurales.

Certains de ces résultats se recoupent avec les modèles théoriques mais d'autres peuvent provoquer l'étonnement et stimuler de nouvelles recherches, non seulement au sein de la science économique mais aussi parmi d'autres disciplines. En effet, les raisons qui font que les femmes sont plus hostiles aux réformes économiques pro-marché peuvent trouver

leurs racines dans la sociologie, la psychologie et dans de nombreux autres champs de recherche.

L'analyse de ces deux types de variables se combinent à travers la question suivante : les agents agissent-ils en s'appuyant sur des variables prospectives ou rétrospectives ? La réponse peut déterminer si les agents font leurs choix en s'inspirant du passé ou en faisant des paris sur le futur[137]. Sur ce point, la dimension temporelle joue un rôle fondamental : selon que l'on se place au début du processus de réformes ou à la fin, les agents ne vont pas raisonner de la même façon. Dans les premiers stades, les agents semblent manifester un raisonnement prospectif. Ils espèrent et fondent leurs projections du futur sur les promesses faites par les décideurs. Ils sont encore prêts à souffrir pour que les réformes aient lieu et ne tiennent pas les gouvernements pour responsables. Cette attitude ne dure pas. Dans une perspective de moyen-long terme, les agents appliquent un raisonnement différent : ils tiennent compte de leurs expériences à propos des réformes pro-marché pour déterminer s'ils vont continuer à soutenir le processus de réformes. Ils se fondent ainsi sur les résultats passés pour juger des réformes futures : ils ont un raisonnement rétrospectif.

Les études présentées tout au long de ce chapitre nous fournissent ainsi de précieuses informations sur des déterminants qui se retrouvent dans tous les pays du monde à propos des réformes favorables au marché. Cependant, ces travaux montrent qu'il est nécessaire de tenir compte d'éléments locaux et en particulier de la politique intérieure.

Il reste des zones d'ombres à éclaircir. Dans le but d'une utilisation plus opérationnelle de ces études (qui peuvent servir à la mise en place de stratégies d'acceptation des réformes), nous proposons dans le chapitre suivant de présenter une étude dont un des objectifs est d'insister sur le rôle de la situation socio-professionnelle des agents dans leur choix de soutenir ou de s'opposer aux réformes dans les PECO. Parmi nos autres objectifs, nous recherchons la confirmation des conclusions des autres études qui utilisent les enquêtes d'opinions à propos du rôle des variables égotropiques et sociotropiques, ainsi que la pertinence des raisonnements prospectifs et rétrospectifs.

[137] Ce questionnement rejoint la remarque de Machiavel (cité dans l'introduction générale) à propos des gains espérés par les agents.

Annexes au Chapitre V

Annexe V.1

Privatisation et opinion publique en Amérique latine (1998 et 2003)

:

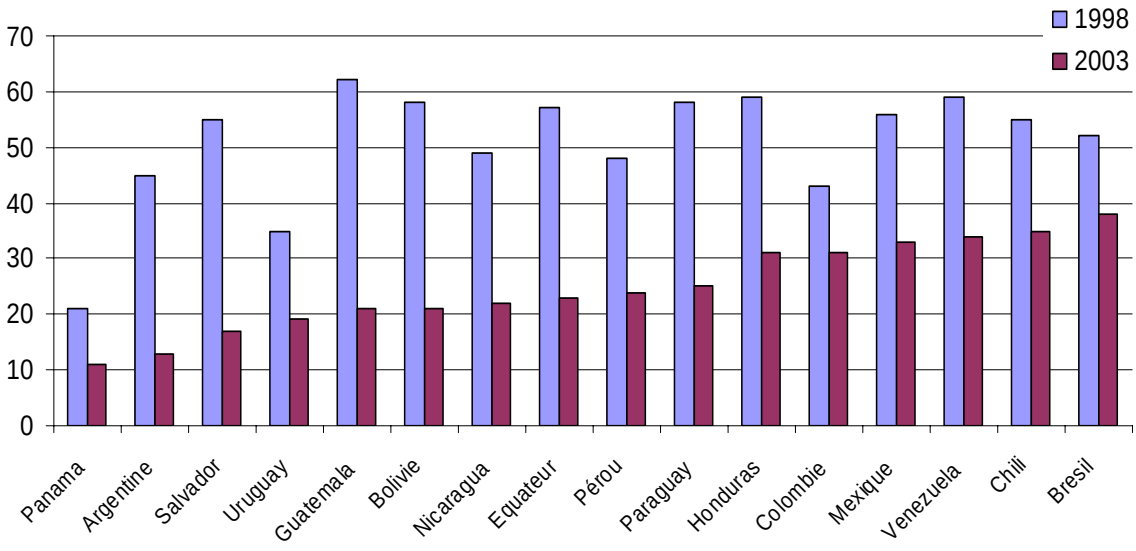


Figure A.V.1 : Evolution du soutien de l'opinion publique à la privatisation en Amérique latine (1998 et 2003). [*Source Panizza et Yanez (2004)*].

Chapitre VI

Le soutien populaire aux réformes : études empiriques des PECO pendant la phase de transition[138]

Nous avons présenté dans le chapitre V différents travaux qui étudient la mesure du soutien populaire aux réformes favorables au marché à travers le monde. Ce panorama a permis de mettre en évidence des constantes à l'échelle mondiale comme par exemple le fait que les jeunes actifs diplômés qui vivent en milieu urbain sont plus favorables aux réformes que le reste de la population. De plus, il est apparu que les individus tiennent compte de leurs anticipations et de leurs prévisions dans leur choix de soutenir les plans de réformes. Ainsi, les individus ne regardent pas seulement les résultats des gouvernements pour juger si ces derniers doivent recevoir leur soutien. Toutefois, cette conclusion doit être tempérée par le rôle que peut jouer le temps. En effet, il semblerait que le choix du soutien ou de l'opposition est aussi déterminé par une variable temporelle : si les réformes pro-marché sont en marche depuis une longue période et que les résultats obtenus ne correspondent pas aux attentes des agents, ces derniers conditionnent leur soutien sur la base d'éléments prospectifs mais aussi rétrospectifs. Il semblerait qu'ils anticipent le fait que des réformes qui n'ont rien donné de bon jusqu'à présent seront tout aussi inefficaces dans le futur. Ceci explique pourquoi l'attitude des individus est différente selon que les agents sont interrogés au début des plans de réformes ou plus tard.

Nous avons pu observer que ces résultats se retrouvent dans les différentes zones géographiques étudiées et cela même quand les auteurs utilisent des méthodologies différentes. Les travaux menés ont été réalisés sur la base d'études de pays particuliers ou

[138] Cette étude s'appuie sur un travail réalisé en collaboration avec Abel François intitulé « Economie politique du soutien au processus de réforme économique. Evidences empiriques pour les PECO sur la période 1990-1996 » et présenté lors du troisième colloque « La Transition » (Université Paris I), mai 2005.

d'ensembles de pays. Ils s'appuient soit sur les résultats d'élections soit sur des enquêtes d'opinion comme celles effectuées par l'Eurobaromètre au sein de l'Union Européenne. L'ensemble de ces études semble offrir une image assez complète des déterminants du soutien individuel aux processus de réformes. Toutefois, il nous a semblé nécessaire de travailler de façon plus précise sur le rôle des variables égotropiques et sociotropiques. Même si cette dimension est abordée par Pzrewoski (1993) dans le cas de la Pologne, il nous est apparu nécessaire de mesurer son rôle dans le choix de soutien au niveau individuel dans les PECO (pays qui se différencient des autres pays du monde par le fait que l'économie de marché y a été introduite récemment). Pour cela, nous utilisons les enquêtes de l'Eurobaromètre menées dans les PECO entre 1990 et 1996. Il est évident que toutes les limites et restrictions que nous avons présentées à propos de ce type de bases de données s'appliquent dans le cas présent. Cependant, l'importance du nombre de données récoltées et la pertinence des questions posées justifient amplement l'utilisation d'une telle source d'information. Nos recherches sur le rôle des variables égotropiques et sociotropiques se sont accompagnées d'une analyse plus classique à propos des variables prospectives et rétrospectives. L'appréhension des dimensions égotropiques et sociotropiques s'est aussi faite en différenciant les variables macroéconomiques des variables microéconomiques. De plus, nous complétons nos travaux par l'introduction de la distinction entre les variables objectives (qui tiennent aux données objectives de l'économie) des variables subjectives (qui correspondent à des jugements émis par les interviewés). La combinaison de ces éléments permet d'aborder la question du soutien populaire aux réformes grâce à une étude économétrique utilisant un modèle logit. Toutefois, nous tenons aussi à confronter nos travaux aux études précédentes pour établir si nous obtenons des résultats concordants ou divergents. Nos conclusions confirment les résultats obtenus par les autres travaux, en particulier le fait que les hommes soutiennent plus les processus de réformes que les femmes. De plus, nous déterminons qu'il est nécessaire que les fonctionnaires soient fortement convaincus d'être gagnants aux réformes pour qu'ils les soutiennent, contrairement à d'autres catégories professionnelles qui soutiennent les réformes favorables au marché de manière plus spontanée.

Nous présenterons dans une première section les faits stylisés relatifs au soutien individuel aux réformes dans les PECO entre 1990 et 1996. Nous présentons dans la section suivante les hypothèses et variables de notre étude économétrique. Enfin, nous développons nos résultats avant de conclure.

1. Analyse empirique du soutien individuel aux réformes économiques des années 90 dans les PECO

Notre étude s'appuie sur les sondages effectués simultanément dans plusieurs pays d'Europe Centrale et Orientale dans le cadre de l'eurobaromètre[139]. De 1990 à 1996, un sondage annuel a été réalisé dans plus d'une vingtaine de pays de cette région. Parmi l'ensemble des questions traitées figurent, d'une part, des questions récurrentes sur la perception et l'évaluation des politiques menées dans ces pays et, d'autre part, des informations concernant les caractéristiques économiques et sociodémographiques des individus. Le contenu du questionnaire, nous permet de faire émerger le support individuel au développement de l'économie de marché ainsi que les principales caractéristiques sociodémographiques des répondants. Ces données individuelles peuvent ensuite être confrontées à l'environnement macroéconomique.

Parmi l'ensemble des données disponibles, qui représentent plus de 100 000 observations, il a fallu en exclure un certain nombre pour des raisons d'instabilité dans le temps des pays étudiés, d'instabilité des questions soulevées et de disponibilité des données. Au final, notre échantillon porte sur 10 pays (Bulgarie, République Tchèque, Slovaquie, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, Roumanie et Slovénie), sur 6 années (1991, 1992, 1993, 1994, 1995 et 1996)[140] et il regroupe environ 27 000 observations.

1.1. La mesure du soutien aux réformes et son évolution

Le soutien individuel à la transition, et plus précisément à la réforme économique, nous est indiqué par le sentiment perçu vis-à-vis de l'instauration d'une économie de marché. A partir de la question « Ressentez-vous personnellement que la création d'une économie fondée sur le libre marché, c'est-à-dire sur des marchés qui ne dépendent pas dans une large mesure du contrôle de l'état, est une BONNE ou une MAUVAISE chose pour le futur de

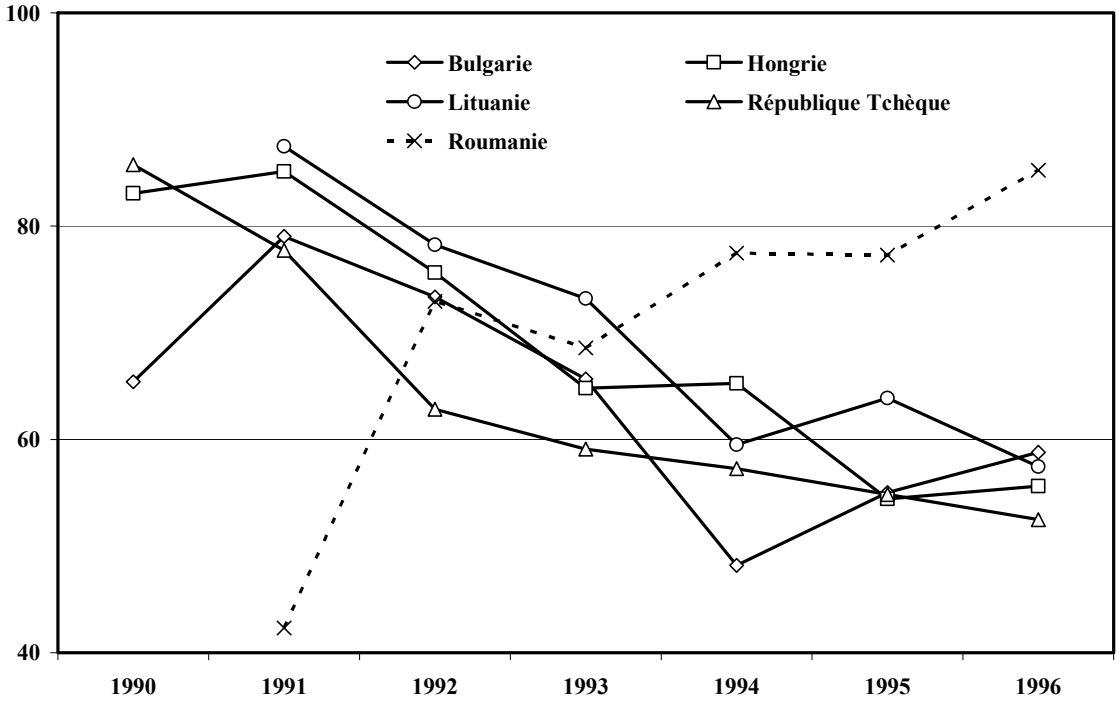
[139] L'eurobaromètre est une structure dépendant de la Commission Européenne ; sa mission réside dans la réalisation d'enquête sur l'opinion européenne (membres de l'UE et postulants) au travers de sondages réguliers et d'études plus ponctuelles.
[140] Pour le détail des années et des pays, se reporter à l'annexe VI.1.

votre pays ? »[141], il est possible de mesurer le soutien de l'interviewé à la transition économique. Nous avons donc créé une variable dichotomique (MARCHE) qui prend la valeur 1 lorsque l'individu évalue subjectivement comme « une bonne chose » la création d'une économie de marché[142].

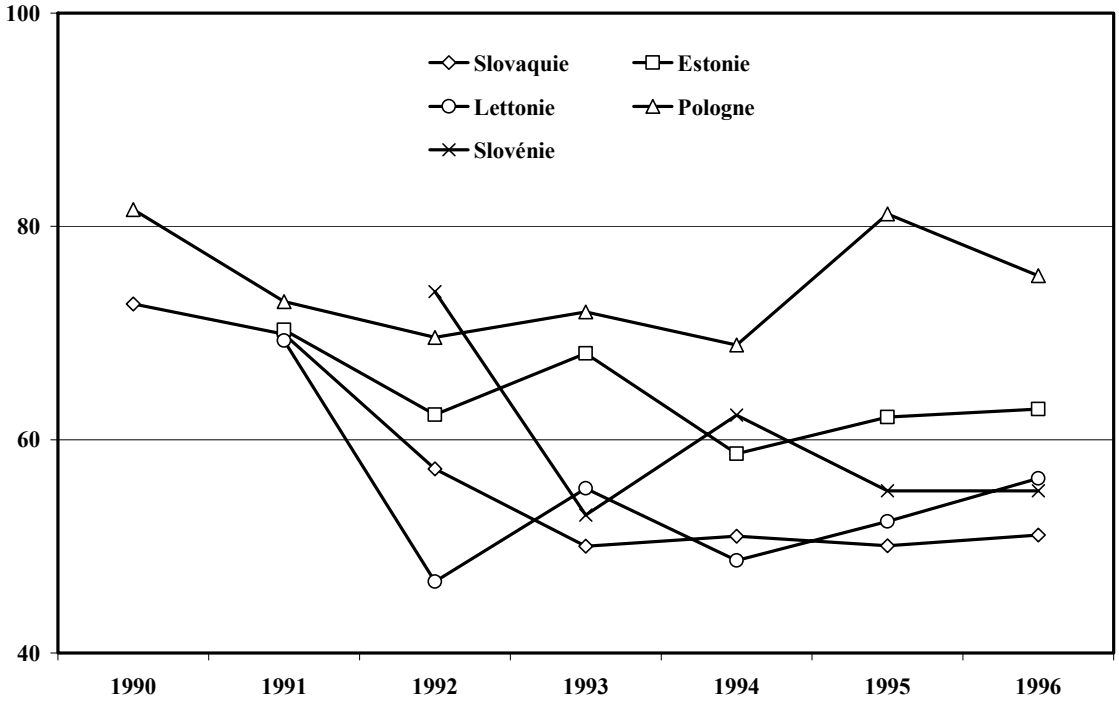
Ce support à la réforme est variable dans le temps et dans l'espace. On peut en effet constater que la proportion de personnes à l'intérieur de chaque pays soutenant le développement de l'économie de marché, et les réformes qui s'y rattachent, fluctue dans le temps et selon le pays. Plusieurs profils peuvent être dégagés (figure VI.1). La Bulgarie, la Hongrie, la République Tchèque et la Lituanie connaissent une décroissance régulière du soutien à la réforme, seule la Roumanie enregistre une proportion croissante de personnes qui la soutienne sur l'ensemble de la période. Enfin, l'Estonie, la Pologne, la Lettonie, la Slovaquie et la Slovénie ont un profil plutôt stable, même si ces pays ont connu une diminution du soutien durant les premières années de l'étude.

[141] La formulation de la question est particulièrement contingente au pays. En ce sens, il s'agit du support à l'économie de marché telle qu'elle se développe historiquement dans le pays et non de l'économie de marché en tant que système économique principiel. Les individus répondent en fonction de leur sentiment à propos de la situation dans leur pays.

[142] Les personnes ne sachant pas répondre ou ne souhaitant pas répondre ont été exclues des observations du fait de la difficulté de traitement de ce genre de réponses.



a. Pays connaissant une tendance à la diminution ou à l'augmentation du soutien à la transition



b. Pays qui connaisse une tendance stable du soutien à la transition

Figure VI.1 : Évolutions agrégées du soutien au développement de l'économie de marché (*Sources : Eurobaromètres 1990 à 1996)*

La variable individuelle de soutien aux réformes va nous servir afin de déterminer les facteurs qui influencent la probabilité qu'un individu de l'échantillon soutienne l'instauration d'une économie de marché dans son pays. Plusieurs ensembles de déterminants peuvent être dégagés. Premièrement, la situation économique, que ce soit la situation du pays d'appartenance ou la situation personnelle. Deuxièmement, il est nécessaire de contrôler l'incidence des facteurs économiques par les caractéristiques sociodémographiques de l'individu.

1.2. Les déterminants économiques du soutien au processus de réforme

Les déterminants économiques qui influencent les décisions politiques, et notamment le soutien à la réforme économique, peuvent être de plusieurs natures (Lewis-Beck et Paldam, 2000). Premièrement, il est possible de distinguer les variables « objectives » des variables « subjectives ». Les premières considèrent que l'information économique sous-jacente au soutien politique est liée aux données macroéconomiques publiées. Dans le cas des variables subjectives ou de perception, l'influence économique est liée au ressenti des individus concernant la situation économique.

Deuxièmement, la portée des déterminants économiques peut également être distinguée au moyen des variables « égotropiques », c'est-à-dire les variables concernant la situation économique personnelle des individus, et des variables « sociotropiques », c'est-à-dire les variables portant sur la situation économique de l'ensemble de la société.

Troisièmement, les individus pour fonder économiquement leurs jugements politiques peuvent utiliser des données passées ou des données futures. L'évaluation de la situation économique est alors « rétrospective » ou « prospective ».

Ces trois caractéristiques peuvent se recouper partiellement, et il est très rare, de disposer d'informations correspondant uniquement à une seule caractéristique. Pour notre étude, six variables économiques sont utilisées, elles possèdent chacune plusieurs caractéristiques (tableau VI.1).

Nom	Socio ou égo-tropique	Objective ou subjective	Rétrospective ou prospective
Chômage	sociotropique	Objective	Rétrospective
VarPIB/habitant	sociotropique	Objective	Rétrospective
PIB/habitant	sociotropique	Objective	Rétrospective
Inflation	sociotropique	Objective	Rétrospective
PersoRetrospectif	égotropique	Perceptive	Rétrospective
PersoProspectif	égotropique	Perceptive	Prospective

Les variables macroéconomiques sont celles de la Banque Mondiale. Les variables microéconomiques sont les réponses apportées par les interviewés aux questions « Comparativement à il y a 12 mois, pensez-vous que la situation financière de votre ménage est meilleure, un peu meilleure, identique, un peu moins bonne ou pire ? », pour la question rétrospective, et « Pour les 12 prochains mois, vous attendez vous à ce que la situation financière de votre ménage soit meilleure, un peu meilleure, identique, un peu moins bonne ou pire ? », pour la question prospective.

TableauVI.1 : Variables économiques sociotropiques et égotropiques

Quatre variables macroéconomiques permettent de prendre en compte l'impact sur le soutien à la réforme de l'environnement économique dans lequel les individus évoluent. En nous appuyant sur les résultats des études menées antérieurement, nous avons retenu les indicateurs suivant : le niveau de chômage (variable chômage exprimée en pourcentage), défini comme la proportion annuelle des chômeurs dans la population active ; les variations de prix (variable inflation) à partir du taux de croissance annuel des prix des biens alimentaires exprimé en pourcentage[143] ; le niveau de richesse du pays (variable PIB/habitant) mesuré par le PIB par habitant en dollar constant (2000); et le taux de croissance (variable varPIB/habitant) est défini comme le taux de croissance annuel du PIB par habitant dollar constant (2000).

Les deux autres variables concernent la perception d'une amélioration ou non de la situation financière du ménage dans les douze prochains mois (PersoProspectif) ou lors des douze derniers mois (PersoRétrospectif). Ces deux variables polytomiques[144] ordonnées peuvent prendre 5 valeurs différentes en fonction de la réponse formulée par l'interviewé. Si l'individu perçoit une évolution passée (PersoRétrospectif) ou future (PersoProspectif) très profitable, la variable prend la valeur 2. Elle prend la valeur 1 si l'évolution est perçue comme meilleure, 0 si la situation est la même. Les valeurs -1 et -2 sont imputées à la variable dans le

[143] Le choix de cette mesure de l'inflation s'explique par la disponibilité des données. Des indices plus composites de l'évolution des prix sont plus rares pour les dates de l'étude.
[144] Ces deux variables peuvent prendre plus de deux valeurs : elles sont donc polytomiques.

cas d'évolution perçue comme respectivement un peu plus mauvaise ou beaucoup plus mauvaise[145].

Ces deux dernières variables permettent d'approximer, le fait que les individus se sentent ou non gagnants du fait des réformes économiques en cours ou à venir. Ceci nous permet d'intégrer indirectement l'impact de la perception des gains ou des pertes à la mise en œuvre des réformes économiques pour les individus.

L'ensemble des variables sélectionnées permet de couvrir une grande partie des modalités possibles de l'impact de l'environnement économique sur le soutien apporté à la réforme. Par ailleurs, il est à noter que les variables égotropiques et sociotropiques sont faiblement corrélées entre elles. En revanche, il apparaît que la croissance économique et l'inflation sont négativement et fortement corrélées (coefficient de -0,6 significatif à 0,1%), et que le taux de chômage est corrélé avec les trois autres variables macroéconomiques (tableau 2). Ces constats nous incitent à ne pas introduire simultanément les quatre variables macroéconomiques dans nos estimations du fait du risque d'instabilité des coefficients estimés.

	chômage	VarPIB/habitant	PIB/habitant	Inflation
chômage	-			
VarPIB/habitant	0,41 (0,00)	-		
PIB/habitant	-0,34 (0,01)	0,17 (0,15)	-	
inflation	-0,21 (0,08)	-0,13 (0,27)	-0,61 (0,00)	-

NB : Entre parenthèses : le seuil de significativité du coefficient

Tableau VI.2 : Matrice des coefficients de corrélation entre variables macroéconomiques

Enfin, on s'attend à ce que les évolutions positives des variables économiques induisent un accroissement du soutien au processus de réforme économique. Toutefois, le taux d'inflation peut avoir une incidence moins équivoque car l'inflation peut avoir des effets redistributifs à l'intérieur d'un pays. Mais ces effets redistributifs ne se font sentir qu'à long terme : à court terme, l'incidence de la perception d'une hausse des prix sur le pouvoir d'achat tend à prédominer.

[145] De la même manière et pour les mêmes raisons que pour la variable MARCHE, nous avons exclu de l'échantillon de l'étude les absences et les refus de répondre.

1.3. Les autres déterminants du soutien individuel à la réforme

En plus des déterminants économiques traditionnels, nous utilisons plusieurs variables sociodémographiques permettant de caractériser l'individu. Ces variables servent principalement à contrôler des effets de gains ou de pertes, notamment ceux liés à d'autres facteurs que la situation financière. Il s'agit de savoir si l'individu appartient ou non à une catégorie qui est *a priori* gagnante (ou perdante) avec la transition économique.

En premier lieu, l'interviewé est caractérisé par son sexe (variable « sexe » codée 1 si l'individu est un homme) et par son âge. Il apparaît que le logarithme de l'âge donne un meilleur résultat que l'âge (critère d'information de Akaike[146]).

De plus, la variable indicatrice « étranger » nous renseigne sur le fait que l'interviewé possède (valeur nulle) ou non (valeur un) la nationalité du pays dans lequel il réside. Cette variable cherche à retranscrire le fait que l'union soviétique pouvait appuyer son pouvoir sur des minorités extranationales dans les pays satellites ou annexés, notamment dans les pays baltes. Avec la perte d'influence de l'URSS, les réformes économiques ont eu plus d'incidence pour ces minorités étrangères que pour le reste des résidents.

En troisième lieu, trois *dummies*[147] nous indiquent le statut professionnel de l'interviewé. Nous avons ainsi distingué les employés du secteur public : la variable « secteur public » prend la valeur 1 si l'individu travaille dans l'administration, dans une entreprise d'état ou dans une coopérative. La variable « travailleurs indépendants » prend la valeur 1 si l'individu est artisan, commerçant, chef d'entreprise ou profession libérale et zéro ailleurs. La variable « inactifs » prend la valeur 1 si l'individu est étudiant, individu au foyer ou retraité et zéro ailleurs. Les trois *dummies* ont été construites en référence à la variable « employés du secteur privé ». Étant donné que les employés du secteur public et les inactifs sont les personnes dont les revenus et les prestations dépendent le plus des décisions politiques et par conséquent sont le plus affectés par les réformes économiques, nous nous attendons à ce que leur soutien à la réforme soit plus faible que celui des autres catégories. A l'inverse, nous nous attendons à ce que les travailleurs indépendants soutiennent les réformes avec plus de vigueur que les autres catégories.

[146] Le critère d'Akaike permet de juger de l'adéquation d'un modèle de régression : il est utilisé pour choisir entre différents modèles.
[147] Ou variables muettes.

Quatrièmement, nous avons tenu compte du niveau d'éducation des individus grâce à la variable polytomique « formation » qui peut prendre quatre valeurs (de 1 à 4) selon le niveau d'étude qui s'élève avec le niveau de la variable.

En plus des caractéristiques de l'interviewé, il est nécessaire de contrôler l'appréciation qu'il porte aux réformes associées à la transition économique. En d'autres termes, il est important de prendre en compte l'évaluation subjective de la transition politique vers la démocratie ainsi que l'attraction exercée par l'Union Européenne. Ainsi, la variable polytomique « démocratie » informe si l'individu considère le développement de la démocratie dans son pays comme un phénomène « très satisfaisant » (valeur 2), « satisfaisant » (valeur 1), « peu satisfaisant » (valeur -1), ou « pas du tout satisfaisant » (valeur -2). De la même manière, la variable « UEimpression » indique si l'interviewé a une impression positive (valeur 1), neutre (valeur nulle) ou négative (valeur -1) de l'Union Européenne.

Enfin, nous introduisons dans l'estimation des variables indicatrices pour chaque pays et pour chaque année, afin de prendre en compte, d'une part, les effets propres à chaque pays et, d'autre part, les éventuelles différences annuelles.

2. Estimation de la probabilité individuelle de soutien aux réformes économiques

Nous présentons et commentons dans cette section les résultats obtenus à l'aide du tableau VI.3. Nous mettons en évidence l'importance du statut professionnel des personnes interrogées dans le choix de soutenir ou de s'opposer au processus de réforme.

2.1. Résultats

Les estimations économétriques visent à mettre en évidence l'impact des déterminants sur le soutien à la mise en place d'une économie de marché. Étant donné le caractère discret

de la variable expliquée, le modèle économétrique utilisé est le *logit*, où nous supposons que la variable latente suit une loi logistique, et la technique de régression est celle du maximum de vraisemblance[148]. Nous proposons initialement trois spécifications : la première utilise les variables de richesse et de croissance (PIB/habitant et varPIB/habitant), la deuxième celle d'inflation (inflation), et la dernière celle du chômage.

[148] Étant donné la taille de l'échantillon d'étude, la question de l'hypothèse alternative d'une variable latente suivant une loi normale se pose. En effet, les modèles *logit* et *probit* se distinguent dans les grands échantillons. Mais l'usage de l'un ou de l'autre montre une similarité importante d'obtenir des résultats identiques.

variables indépendantes	Coef.	E.S.	Coef.	E.S.	Coef.	E.S.
Variables économiques sociotropiques						
PIB/habitant	0,0002 **	0,0000	-	-	-	-
VarPIB/habitant	0,0110 ***	0,0032	-	-	-	-
Inflation	-	-	-0,0001	0,0001	-	-
Chomage	-	-	-	-	0,0088 *	0,0049
Variables économiques égotropiques						
PersoRetrospectif	0,1601 ***	0,0156	0,1575 ***	0,0159	0,1618 ***	0,0158
PersoProspectif	0,1937 ***	0,0158	0,1994 ***	0,0162	0,1954 ***	0,0161
Variables sociodémographiques						
Sexe (=1 si homme)	0,1554 ***	0,0282	0,1570 ***	0,0287	0,1508 ***	0,0287
Log(Age)	-0,5087 ***	0,0368	-0,5122 ***	0,0373	-0,5106 ***	0,0371
Formation	0,2604 ***	0,0162	0,2599 ***	0,0164	0,2558 ***	0,0165
Etranger	-0,3022 ***	0,0415	-0,2963 ***	0,0428	-0,3278 ***	0,0421
secteur public	-0,0329	0,0411	-0,0262	0,0415	-0,0330	0,0416
Trav. indépendant	0,3375 ***	0,0719	0,3348 ***	0,0721	0,3269 ***	0,0727
Inactif	-0,0731 *	0,0425	-0,0710 *	0,0427	-0,0756 *	0,0427
Variables institutionnelles						
Democratie	0,3105 ***	0,0132	0,3120 ***	0,0135	0,3144 ***	0,0134
UEimpression	0,5960 ***	0,0224	0,5919 ***	0,0227	0,5960 ***	0,0227
Dummies d'année (1991 exclue)						
1992	-0,0110	0,0679	0,1519 **	0,0737	-0,0574	0,0656
1993	-0,2119 *	0,1086	-0,0126	0,1100	-0,1728	0,1050
1994	-0,4347 ***	0,0748	-0,1566 **	0,0692	-0,3274 ***	0,0666
1995	-0,5487 ***	0,0764	-0,2231 ***	0,0703	-0,3950 ***	0,0684
1996	-0,4811 ***	0,0719	-0,1470 **	0,0697	-0,3137 ***	0,0665
Dummies par pays (Bulgarie exclue)						
République Tchèque	-0,9706 ***	0,2242	-0,3820 ***	0,0667	-0,2708 ***	0,0878
Slovaquie	-0,7131 ***	0,1221	-0,4163 ***	0,0657	-0,3658 ***	0,0677
Estonie	-0,3916 ***	0,1118	-0,1397 **	0,0684	-0,0484	0,0778
Hongrie	-0,1417	0,1553	0,2425 ***	0,0686	0,2956 ***	0,0732
Letonie	-0,7000 ***	0,0922	-0,6333 ***	0,0690	-0,5875 ***	0,0701
Lituanie	-0,2708 **	0,1079	-0,1556 **	0,0711	-0,0395	0,0698
Pologne	-0,0802	0,1323	0,2674 ***	0,0733	0,2920 ***	0,0738
Roumanie	0,2283 ***	0,0686	0,3062 ***	0,0657	0,3862 ***	0,0782
Slovénie	-1,4590 ***	0,3970	-0,4497 ***	0,0654	-0,4002 ***	0,0808
Constante	2,1311 ***	0,1991	2,1067 ***	0,1661	2,1300 ***	0,1734
Log du MV	-15 233		-14 682		-14 775	
pseudo R^2	0,13		0,13		0,13	
Chi^2	4 639		4 449		4 546	
AIC / SC / HQ	1,11 / 1,12 / 1,11		1,12 / 1,12 / 1,12		1,11 / 1,12 / 1,11	
N	27 409		26 266		26 546	

***, **, * : coefficient significativement différent de zéro aux seuils respectifs de 1, 5 et 10%

Tableau VI.3 : Estimation *logit* de la probabilité individuelle de soutien à la transition économique (MARCHE)

2.2. Commentaire

Globalement, la qualité des régressions est satisfaisante (tableau VI.3) puisque les pseudos R^2 sont relativement élevés pour des études sur données agrégées, et puisque les valeurs du log du maximum de vraisemblance sont également élevées. Nous constatons aussi la grande stabilité des coefficients associés aux variables qui ne sont pas les données macroéconomiques. De plus, la quantité d'information contenue dans les trois modèles est strictement identique, et ce quelle que soit sa mesure.

2.2.1. Variables sociotropiques et égotropiques

Concernant les variables économiques, plusieurs enseignements peuvent être tirés. Premièrement, il apparaît que les indications égotropiques ont une incidence forte sur la probabilité de soutien au processus de réforme économique, qu'il s'agisse du jugement prospectif ou du jugement rétrospectif. De plus, les deux coefficients tendent à montrer que le jugement prospectif pèse davantage que le jugement rétrospectif. Ce résultat, une fois contrôlée l'influence des variables économiques sociotropiques, tend à valider l'explication du soutien à la réforme par la perception des gains et des coûts qu'y associent les individus.

Les variables sociotropiques ont en revanche des effets plus différenciés. Ainsi, le niveau de richesse et le taux de croissance ont un impact significatif sur la probabilité de soutien, même si l'effet de la croissance est plus robuste. Il faut noter aussi que l'inflation n'a pas d'influence. Ce résultat rejoint la remarque émise précédemment sur la difficulté de mettre en évidence un effet univoque concernant l'inflation[149]. Enfin, le coefficient du taux de chômage n'a pas le signe escompté mais il n'est significatif qu'à 10%, un seuil que nous pouvons rejeter étant donnée la taille de l'échantillon de l'étude[150].

[149] Nous retrouvons ici les mêmes conclusions que l'étude menée par Panizza et Yanez (2004) à propos du rôle de l'inflation dans le processus de soutien aux réformes pro-marché en Amérique latine durant les années quatre-vingt-dix.

[150] Il faut aussi noter qu'il est possible que le taux de chômage officiel ne fournisse pas d'informations claires quant à la véritable situation du chômage et du marché de l'emploi dans des pays où le secteur informel peut être très développé, les agents ne tiendraient pas compte des données macroéconomiques relatives au chômage.

2.2.2. Caractéristiques de l'interviewé

On peut remarquer que le fait d'être un homme a un impact positif sur la probabilité de soutenir le processus de réforme économique (elle augmente de 0,03[151]). L'âge a une incidence négative sur cette probabilité mais l'incidence est de plus en plus faible au fur et à mesure que l'âge de l'interviewé augmente. Nous choisissons le critère de l'âge car le critère d'Akaike nous indique que c'est la meilleure variable pour l'ajustement. Ceci pourrait s'expliquer par le fait qu'il y a une homogénéité de l'opinion plus faible dans la tranche des 20-30 ans que pour les 60-70 ans. De la même manière, le fait de ne pas avoir la nationalité du pays de résidence (variable « étranger ») diminue la probabilité de 0,07 et ce résultat va dans le sens de l'hypothèse émise plus haut d'une perte plus importante associée avec les réformes économiques pour les minorités. De même et comme attendu, plus le niveau de formation de l'interviewé s'élève et plus la probabilité de soutien aux réformes économiques est élevée. Enfin, une perception positive des réformes démocratiques et de l'Union Européenne se traduit par une probabilité plus élevée de soutien au processus de réforme.

2.2.3. Le rôle du statut professionnel

Les variables indicatrices du statut professionnel débouchent sur des résultats plus mitigés. Si, comme attendu, le fait d'être un travailleur indépendant accroît la probabilité de soutien aux réformes de 0,07, en revanche le fait d'être inactif a un impact plus ténu, puisque les trois coefficients ne sont significatifs qu'au seuil de 10%[152], bien que le coefficient ait le signe escompté. Ceci peut s'expliquer par le caractère assez hétérogène de la catégorie.

Le résultat le plus étonnant concerne les employés du secteur public, pour qui le coefficient de la variable indicatrice n'est pas significatif (quelle que soit la spécification). Il semblerait que faire partie d'une des catégories les plus concernées par la réforme économique n'a pas d'incidence sur le soutien à ces réformes. Ce résultat peut s'expliquer par l'hypothèse selon laquelle les individus qui travaillent dans le secteur public ne se différencient pas dans leur soutien à la transition économique par rapport au reste de la population en niveau, (c'est-à-dire par un changement de constante via une *dummy)*, mais par

[151] Les effets marginaux et les élasticités sont calculés en imputant aux autres variables indépendantes la valeur de la moyenne.
[152] Comme signalé précédemment, pour un échantillon de plus de 26 000 observations, le seuil de 10% est trop peu exigeant.

l'intensité de l'impact des déterminants de ce soutien. Ainsi, si l'on distingue deux sous populations selon que les individus travaillent ou non dans le secteur public, les effets des variables égotropiques sont différents (tableau 4).

	Individus du secteur public (N=12 252)	Reste de la population (N=15 156)
PersoRetrospectif	0,119 *** (0,02)	0,197 *** (0,02)
PersoProspectif	0,193 *** (0,02)	0,192 *** (0,02)

L'erreur standard est indiquée entre parenthèses. Les autres variables indépendantes sont identiques à la première estimation réalisée précédemment.

Tableau VI.4 : Coefficients estimés des variables PersoRétrospectif et PersoProspectif selon l'appartenance au secteur public

Il apparaît que l'effet de la situation économique personnelle passée a une influence moindre sur le soutien à la réforme pour les employés du secteur public que pour le reste de la population, alors que l'influence de la situation anticipée est identique. Si l'optimisme a le même impact pour les deux populations, en revanche il faut que l'évaluation de la situation passée soit meilleure chez les travailleurs du secteur public pour qu'elle ait la même incidence sur la probabilité de soutien que dans le reste de la population.

De la même manière, nous avons étendu notre hypothèse aux autres caractéristiques socioprofessionnelles (inactifs et travailleurs indépendants). Nous avons ainsi pu constater qu'elle était validée pour d'autres sous populations (Tableaux VI.5 et VI.6).

	Individus inactifs (N=8 520)	Reste de la population (N=17 746)
PersoRetrospectif	0,230 *** (0,03)	0,129 *** (0,02)
PersoProspectif	0,163 *** (0,03)	0,213 *** (0,02)

L'erreur standard est indiquée entre parenthèses. Les autres variables indépendantes sont identiques à la première estimation réalisée précédemment.

Tableau VI.5 : Coefficients estimés des variables PersoRétrospectif et PersoProspectif selon le fait d'être inactif (étudiant, retraité, au foyer) ou non

Pour la population inactive, l'évaluation rétrospective de la situation économique a une influence plus importante (elle est pratiquement deux fois plus élevée) sur la probabilité de soutien que l'évaluation prospective. Symétriquement, pour la population active, l'évaluation prospective pèse plus sur la probabilité de soutien. De même, l'anticipation de la situation personnelle future des travailleurs indépendants a une incidence plus élevée sur la

probabilité de soutien que l'évaluation passée, dont le coefficient n'est significatif qu'au seuil de 5%.

	Individus travailleurs indépendants (N= 1 655)	Reste de la population (N=25 754)
PersoRetrospectif	0,145 ** (0,07)	0,159 *** (0,02)
PersoProspectif	0,230 *** (0,07)	0,190 *** (0,02)

L'erreur standard est indiquée entre parenthèses. Les autres variables indépendantes sont identiques à la première estimation réalisée précédemment.

Tableau VI.6 : Coefficients estimés des variables PersoRétrospectif et PersoProspectif selon que l'on est ou non un travailleur indépendant

Ces derniers résultats concourent à complexifier la compréhension de l'influence de la perception des gains (ou des pertes) passés et futurs par les individus sur leur soutien au processus de réforme. En d'autres termes, cette influence connaît des différentiels d'impact selon les groupes d'appartenance socioprofessionnelle des individus.

Conclusion

L'analyse empirique menée dans cette étude s'appuie sur les sondages eurobaromètres réalisés dans les PECO de 1991 à 1996. Elle tend à montrer que les déterminants économiques ont une incidence importante sur le soutien apporté au processus de réforme économique par les individus interviewés. Plus précisément, les gagnants (ou les individus qui se perçoivent comme gagnants) du processus de réforme en cours, c'est-à-dire les individus qui ont vécu une amélioration récente de leur situation financière, soutiennent en probabilité plus la réforme que les autres. De même, les individus qui pensent faire partie des gagnants dans un futur proche soutiennent également davantage la transition économique en cours. En ce sens, et en complément de la dimension sociotropique, la dimension égotropique passée et future des gains associés à la réforme économique dans le soutien à la réforme est établie empiriquement par les résultats obtenus dans cette étude.

En revanche, il apparaît que l'influence des gains économiques anticipés ou perçus est différente selon l'appartenance au groupe professionnel *a priori* le plus pénalisé par les réformes économiques. Cette différence de l'incidence des gains et des pertes selon le groupe professionnel, peu traitée dans la littérature, pourrait permettre un enrichissement des modèles théoriques explicatifs du soutien à la transition.

ANNEXES Chapitre VI

Annexe VI.1.

Pays et dates inclus dans l'échantillon

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Bulgarie	X	X	X	X	X	X
République Tchèque	X	X	X	X	X	X
Slovaquie	X	X	X	X	X	X
Estonie	X	X	X	X	X	X
Hongrie	X	X	X	X	X	X
Lettonie	X	X	X	X	X	X
Lituanie	X	X	X	X	X	X
Pologne	X	X	X	X	X	X
Roumanie	X	X	X	X	X	X
Slovénie		X	X	X	X	X

Tableau A.VI.1. : PECO et années inclus dans l'échantillon

Conclusion de la troisième partie

Nous avons consacré nos deux derniers chapitres à la question du soutien individuel aux processus de réformes favorables au marché du point de vue de l'analyse empirique. L'intérêt porté aux réformes de marché s'explique par le grand nombre d'expériences de ce type durant les années quatre-vingt et surtout quatre-vingt-dix. Cette préoccupation croissante s'explique par l'entrée des anciens pays du bloc communiste dans l'économie de marché et par les choix économiques d'un grand nombre de pays de l'Amérique latine. Ces éléments factuels ont été accompagnés par la résurgence d'une importante littérature qui a pour objectif d'expliciter et de mesurer les déterminants du soutien individuel aux réformes. Il était nécessaire, après les travaux plus théoriques présentés dans la première et dans la deuxième partie, de nous intéresser aux conclusions des diverses enquêtes empiriques menées sur le sujet à travers le monde. C'est pourquoi nous avons commencé par présenter dans le chapitre V les résultats issus des études réalisées lors d'élections. Puis nous nous sommes intéressés aux études qui utilisent une méthodologie différente consistant à s'appuyer sur des données de sondages effectués auprès de populations que l'on peut considérer comme des échantillons représentatifs. Cette dernière approche présente l'avantage d'être une mesure plus directe de l'opinion des agents vis-à-vis de la réforme, elle appréhende mieux les déterminants individuels des agents que l'approche indirecte qui s'appuie sur les résultats électoraux. Cependant, cette méthodologie n'est pas exempte de défauts qui sont de différents ordres mais qui se rejoignent tous sur un point : ces études fondées sur des enquêtes d'opinions tendent à présenter un biais réformateur ; elles ont tendance à surestimer le soutien des individus aux réformes favorables au marché. Toutefois, la masse d'information contenue dans ces travaux offre d'importantes potentialités.

L'ensemble de ces études, qui porte sur des pays aussi différents que la Corée, l'Afrique du Sud, la Pologne ou le Pérou permet d'aboutir à quelques conclusions communes et assez robustes qu'il est important de retenir. La première conclusion est la différence qui existe entre le comportement des hommes et des femmes. Les hommes sont globalement plus enclins à soutenir les réformes de marché que les femmes. Il est très délicat de donner des raisons précises pour expliquer ce phénomène et une telle entreprise dépasserait notre cadre d'analyse puisqu'il faudrait sans doute intégrer des éléments extra-économiques.

Cette absence de réponse claire ouvre de nouveaux champs d'investigations qu'il sera nécessaire de combler.

Un deuxième élément important est le profil de l'individu soutenant la réforme : il s'agit d'un homme jeune qui vit dans un milieu urbain qui a fait des études supérieures et qui possède des revenus assez élevés. Ce profil se retrouve dans toutes les études et correspond aux agents qui ont le plus de chance de tirer profit des réformes pro-marchés. Les opposants sont généralement des individus peu qualifiés avec des revenus faibles vivant dans des zones rurales. Les personnes âgées tendent également à être plus opposées aux réformes que les autres. Sur le plan des variables macroéconomiques, on peut noter l'importance du rôle joué par le chômage et en particulier par la peur qu'il provoque chez les agents. Cette variable conditionne à elle seule une bonne part du soutien : si les agents se sentent en danger, ils s'opposent aux processus de réformes.

Ces études offrent aussi une réflexion intéressante au sujet de la dimension temporelle. Nous avons montré tout au long de notre travail qu'il fallait tenir compte de cette dimension pour comprendre la notion de réforme. Ici, il semblerait que les agents se fondent sur des variables prospectives et ne tiennent pas toujours le gouvernement pour responsable. Toutefois, dans une perspective de moyen-long terme, nous assistons à une modification de comportement de la part des agents qui fondent leur décision de soutien sur les résultats obtenus par les réformes favorables au marché, en sachant qu'ils ont tendance à oublier les bons résultats et à ne retenir que les mauvais. On voit que les variables prospectives sont déterminantes dans les premières étapes des processus de réformes tandis que les variables rétrospectives prennent plus d'importance avec le temps.

Ces principaux résultats sont confirmés par notre étude portant sur les PECO entre 1991 et 1996. Toutefois, nous avons remarqué que les conditions économiques sont perçues de façons différentes par les individus selon leur condition sociale. A conditions équivalentes, un individu exerçant une profession libérale aura plus tendance à soutenir les réformes qu'une personne travaillant dans la fonction publique. Les fonctionnaires pensent que la probabilité d'amélioration de leur situation dans le futur est toujours moins forte que celle des agents qui exercent une profession libérale. Nous sommes face à un raisonnement prospectif de la part des agents. Ces résultats portant sur les situations socio-professionnelles mériteraient d'être développés et approfondis en élargissant les points de comparaisons à d'autres pays mais aussi en affinant les nomenclatures : par exemple, une analyse plus fine des travailleurs indépendants nous permettrait de distinguer les travailleurs indépendants du secteur juridique

de ceux du secteur médical. Ces distinctions aident à mieux appréhender le comportement d'un groupe et ainsi d'affiner l'analyse.

Il apparaît nécessaire de compléter les travaux menés jusqu'à présent par l'amélioration des bases de données disponibles, par la correction des biais et l'amélioration de leur précision, mais aussi en développant une attention accrue aux questions qui portent sur la dimension temporelle et au rôle joué par les structures sociales de chaque pays.

Ces avancées devraient être complétées par un travail consistant à mieux comprendre les mécanismes qui influencent les choix des agents, en particulier le rôle de la publicité politique et la façon dont les individus la perçoivent.

Conclusion Générale

Selon une vision irénique et traditionnelle qui reposait implicitement sur la double hypothèse de bienveillance des autorités et de compétence des conseillers du Prince, les réformes économiques sont élaborées par des économistes qui, en tenant compte des contraintes techniques existantes, proposent la meilleure réforme possible. Dans ce cadre, il ne reste plus au gouvernement légitimement élu qu'à mettre en place la réforme. Il apparaît cependant qu'il n'est pas toujours possible de réussir cette dernière étape. Le gouvernement peut se retrouver rapidement confronté à des contraintes politiques telles qu'il peut être impossible de faire passer la réforme.

A partir de ce simple raisonnement naît la question de savoir quelles sont les conditions favorables aux réformes et, plus précisément, la question des déterminants qui permettent leur mise en place.

Notre point de départ reposait sur l'idée selon laquelle la société est un univers où s'affrontent des intérêts divergents et hétérogènes. Les interactions entre ces intérêts aboutissent à l'existence d'un équilibre. La réforme tend à modifier cet équilibre ou (plus rarement) à le conserver en prévision des chocs exogènes futurs. Il existe des contraintes politiques qui peuvent empêcher la mise en place des réformes, contraintes liées en partie aux positions des différents agents composant la société (comme par exemple les groupes d'intérêts ou bien les décideurs politiques). Cependant, les acteurs agissent dans un monde où les environnements institutionnels et économiques vont jouer un grand rôle et influencer les comportements des acteurs.

Dès lors, notre objectif a été de rechercher quels pouvaient être les éléments qui jouent un rôle fondamental dans l'acceptation des processus de réformes, et de comprendre à la fois leur fonctionnement et les interactions qui existent entre eux.

Nous avons analysé trois piliers différents de la réforme, qui présentent la caractéristique commune de pouvoir se combiner avec d'autres éléments.

Le premier de ces piliers est la crise économique ; la revue de la littérature que nous avons conduite a fait apparaître que le concept « d'hypothèse de crise » et son corollaire (l'idée que la crise est un élément favorable à la réforme) ne sont pas si intuitifs qu'ils le semblaient. De plus, la difficulté qu'il y a à définir clairement le concept de crise économique a amené certains auteurs à n'y voir qu'une tautologie. C'est pourquoi il est nécessaire d'accompagner le concept de crise d'autres éléments qui peuvent se révéler importants dans la mise en place des réformes. A ce sujet, nous avons montré l'importance du rôle joué par les leaders politiques. Ces derniers sont souvent des déclencheurs de réformes car ils sont l'ingrédient nécessaire pour que la crise provoque la réforme. L'absence de ces personnalités

fortes et charismatiques qui savent parler aux individus pourrait faire qu'une crise économique ne déclenche jamais une réforme. De la même manière, le comportement d'acteurs tels que les élites locales ou les ministres peut appuyer ou freiner le désir de changement.

L'acceptation de l'hypothèse de Williamson (face à la crise, les individus vont adopter un comportement vertueux et soutenir les processus de réforme) va influencer les résultats des études menées sur les réformes. Or cette hypothèse n'est pas plus évidente qu'une autre : on pourrait par exemple proposer l'idée que la crise politico-économique va provoquer un comportement défavorable de la part des agents quant à la mise en place des réformes. En effet, nous avons montré que les agents peuvent adopter des comportements complètement différents dans un même contexte politico-économique. Ils peuvent choisir une stratégie de « chacun pour soi ». Face aux conséquences de la crise sur leur niveau de bien-être, Les individus peuvent décider d'arbitrer différemment en se laissant glisser vers le marché informel et la corruption dans l'espoir de retrouver un niveau d'utilité conforme à celui qui était le leur avant la crise. Or, cette piste de réflexion reliant la corruption avec le marché informel semble peu exploitée dans la littérature par rapport à l'idée que les agents vont entrer dans un processus coopératif. Nous touchons là encore à un aspect de « l'hypothèse de crise » et, plus précisément, à une implication de la crise sur le comportement des agents.

Devant ces interrogations théoriques, le débat porté par « l'hypothèse de crise » s'est déplacé sur le champ des recherches empiriques, mais celles-ci n'ont pas toujours permis de conclure. Le manque de résultats directs a toutefois eu le mérite de provoquer une évolution des procédés économétriques et de permettre l'émergence de nouvelles interrogations. Les auteurs ont tantôt travaillé sur de larges échantillons et de vastes périodes de temps, tantôt limité leurs investigations à des zones géographiques plus réduites pour un laps de temps relativement court.

Cette absence de conclusions définitives a tout de même ouvert de nouveaux champs de recherche avec la prise en compte d'éléments connexes comme le rôle joué par les leaders politiques ou les élites locales et cela en conjonction avec les effets de la crise. Tous ces éléments, bien que distincts les uns des autres, doivent être intégrés dans une vision globale. Ce n'est que par la prise en compte des interactions entre eux que nous pouvons saisir l'importance de chacun. Une étude individuelle de chaque composante est nécessaire mais à l'intérieur d'une construction plus générale.

Dans cette perspective, nous avons proposé un nouveau modèle qui permet de conclure à la nécessité de considérer l'hypothèse de crise comme un concept fonctionnel, avec

l'existence d'agents qui considèrent leur propre intérêt mais aussi celui de la société. Le modèle prend en compte l'aspect dynamique de la crise. Nous montrons que la crise n'assure pas automatiquement la mise en place de la réforme et qu'en outre il est nécessaire de tenir compte de l'évolution de l'utilité associée au *statu quo* pour pouvoir juger pleinement du rôle de la crise. Le modèle permet de discerner plus nettement l'influence de différents facteurs comme l'importance du rôle joué par l'intérêt que les agents portent à l'intérêt collectif et à leur propre intérêt. L'arbitrage qui existe entre ces deux dimensions peut se révéler déterminant quant à l'impact de la crise sur les processus de réformes. Ainsi, l'effet de la crise n'est pas direct, il est transmis par les agents qui en subissent les effets ; les protagonistes vont modifier leur comportement, ce qui va favoriser l'émergence d'une réforme ou son refus.

L'hypothèse de crise est donc un concept riche qui, au-delà de sa dimension purement opérationnelle, pose de nombreuses questions. Ces dernières ont le mérite de nous amener à penser de manière différente la relation crise-réforme, et même à reconsidérer de fond en comble la mise en place des réformes.

Mais la seule amélioration de la compréhension du concept d'hypothèse de crise ne suffit pas. En effet, nous avons montré la nécessité d'appréhender celui-ci dans une vision plus générale en le reliant aux autres éléments constitutifs d'une société, comme les institutions.

Cela nous amène à nous intéresser au deuxième pilier : le rôle joué par les institutions au sein des processus de mise en place des réformes. La première partie avait pour axe central la relation réforme-crise. Cependant, nous avons étudié le rôle de la crise en y intégrant des dimensions institutionnelles (comme l'impact de la position du Premier Ministre au sein d'un gouvernement). Une étude plus approfondie de la dimension institutionnelle s'impose.

L'étude de la relation entre les réformes et les institutions conduit à la conclusion selon laquelle les institutions peuvent freiner ou favoriser les réformes. Ceci ne dépend pas directement des institutions dans lesquelles les agents évoluent mais avant tout de la cohérence du cadre institutionnel formel. En effet, les décideurs peuvent directement agir sur ce cadre alors qu'il n'est pas possible de faire de même avec les institutions informelles qui interagissent avec les institutions formelles. Le maître mot qui doit diriger la mise en place du cadre institutionnel formel est donc **la cohérence**. Il est nécessaire que nous retrouvions cette cohérence dans toutes les dimensions institutionnelles. Autrement dit, il faut tenir compte de la cohérence temporelle, avec par exemple des mandats compatibles et cohérents dans leur durée (par exemple, une forme d'adéquation entre le temps de l'exécutif et le temps du législatif). De même, cette cohérence doit se retrouver dans le partage des prérogatives des

différents pouvoirs (qui doivent être complémentaires tout en étant substituables quand certains tendent à faillir dans leur mission). Mais il est évident que trop de substituabilité peut mener à des luttes de pouvoir inextricables. La prise en compte de toutes ces dimensions conduit à l'idée qu'il n'est pas possible de plaquer un cadre institutionnel formel en affirmant qu'il est meilleur que les autres et qu'il devrait être appliqué *urbi et orbi*. Cette approche ne relève pas du relativisme mais constitue un fil conducteur pour prendre conscience de la nécessaire prise en compte de la notion de cohérence. Et puisqu'on ne crée pas un cadre institutionnel *ex-nihilo*, il faut considérer des éléments préexistants comme les institutions informelles qui interagissent avec le cadre institutionnel formel. Ces interactions peuvent complètement modifier l'impact des deux types d'institutions sur l'acceptation des réformes. Les institutions informelles sont par définition rattachées à l'Histoire, à la culture, aux croyances de la collectivité mais aussi à celles de l'individu : leur nature ne peut évoluer que dans le temps long, ce qui peut entrer en contradiction avec le mode d'évolution des institutions formelles (qui peuvent être modifiées dans des périodes très courtes, par exemple lors de changements politiques profonds).

Les relations entre les institutions et les réformes se révèlent complexes et leur analyse nécessite une extrême précaution pour éviter la caricature du cadre institutionnel parfait qui favoriserait les réformes partout et pour toujours. Nous avons montré qu'il faut avant tout de la cohérence, mais aussi qu'il est nécessaire de bâtir le cadre institutionnel formel avec une compréhension des institutions informelles pour ne pas aboutir à des résultats contre-productifs. Ces mauvais résultats sont liés en partie à la différence d'horizon temporel des institutions formelles et informelles. Si ces dernières ne sont pas compatibles, il est probable qu'elles aboutiront à des situations de blocages.

Il nous est apparu nécessaire de tenir compte de l'ensemble de ces éléments pour proposer un cadre théorique qui explique l'acceptation ou le refus des réformes. Notre modèle se devait de proposer une perspective liant à la fois le court et le long terme, les institutions formelles et informelles.

Nous avons alors travaillé la mise en place d'un nouveau modèle mettant au prise deux groupes qui possèdent un pouvoir de veto et qui doivent décider de laisser passer une réforme ou de s'y opposer. Les groupes sont structurés de façon à ce que les leaders soient soumis à la pression de leur groupe, pression qui est fonction de la taille de ces derniers. Le modèle confirme l'existence du biais de *statu quo* mis en évidence par Fernandez et Rodrik (1991) et l'importance du rôle du temps dans les processus d'acceptation des réformes. Il montre également l'importance de la taille des groupes et plus largement le rôle que peut jouer

l'implication des personnes dans la vie politique. Nous illustrons notre modèle à travers l'exemple des réformes de baisse du temps de travail aux Pays-Bas depuis 1982. Cette étude de cas souligne la pertinence du modèle élaboré.

L'étude du rôle de la crise et des institutions nous montre les interactions qui existent entre la dimension conjoncturelle (nettement reliée à l'hypothèse de crise) et l'environnement institutionnel (plus complexe à appréhender que ne le laissait supposer la dichotomie largement admise dans littérature entre institutions informelles et formelles). Nous avons montré qu'il est intellectuellement risqué de considérer cette dernière distinction comme figée. Au contraire, ces institutions nécessitent une réinterprétation liée à la fois aux liens existants entre elles et à leurs différences. Il ne faut pas oublier que les réformes sont toujours en relation avec les agents qui composent la société. Plus précisément, les individus subissent l'impact des changements impliqués par les réformes et ils font face aux conséquences du *statu quo*. Les agents et leur relation à la société sont au cœur de la compréhension des processus de réformes et dans leur relation à la société. Etant au centre de la problématique, les individus sont omniprésents tout au long de nos deux premières parties. Toutefois, nous avons considéré leur rôle d'un point de vue théorique. Il nous a paru nécessaire de compléter nos travaux par une analyse empirique qui permet surtout d'enrichir la compréhension de l'acceptation des réformes en se concentrant sur la détermination du portrait type de l'individu soutenant les réformes et des déterminants qui influencent les choix individuels.

La dimension empirique de notre troisième partie nécessite la prise en compte de réformes spécifiques. Nous nous sommes intéressés à une vague de réformes récentes qui a concerné de nombreux pays. Notre choix s'est porté sur les plans de réformes favorables à l'économie de marché ; ce type de plans a fleuri au cours des années quatre-vingt-dix à travers le monde. Le grand nombre d'applications s'est vu accompagné d'un accroissement de la littérature empirique cherchant à mesurer les déterminants du soutien aux réformes au niveau individuel.

Ces études couvrent l'ensemble des régions du monde. Bien qu'elles ne soient pas exemptes de défauts (comme l'existence d'un biais de surestimation du niveau de soutien à la réforme), elles ont abouti à quelques résultats convergents comme la remise en cause partielle du modèle de soutien rétrospectif. Les agents dans les pays nouvellement ouverts à l'économie de marché ou dans les pays d'Amérique latine ne conditionnent pas leur soutien aux résultats économiques obtenus par le gouvernement mais plutôt à l'espoir qu'ils ont que leur situation individuelle s'améliore dans le futur. Nous touchons là à une différence fondamentale avec les pays développés, où les agents décident principalement de leur vote ou

de leur soutien selon ce que les gouvernements ont fait dans le passé ; ils craignent avant tout que les décideurs ne respectent pas leurs promesses une fois élus, qu'ils se comportent de façon opportuniste.

De plus, ces études ont permis de proposer des portraits types de l'individu soutenant les réformes favorables au marché et de celui qui y est opposé. Le premier est plutôt un homme jeune qui vit en milieu urbain avec un niveau d'études supérieures et qui se situe dans les tranches de revenus élevées. Les opposants aux réformes se retrouvent en priorité chez les femmes et les personnes âgées ou sans diplômes avec des revenus faibles et généralement situées en zone rurale. Nous avons aussi mis en évidence le rôle fondamental du chômage, qui peut à lui seul renverser le soutien des agents. Ce résultat se retrouve dans de nombreux pays d'Amérique latine et d'Europe de l'Est. Nous tenons là un déterminant conjoncturel important qui va largement influencer les comportements des agents. Le chômage est le facteur qui va amener les agents à soutenir ou non les processus de réformes. Si le chômage croît durablement au cours de l'application d'un plan de réformes, les agents vont s'opposer à ce dernier. Ils sont prêts à supporter un temps une augmentation du chômage, mais ce temps est limité. Ainsi, ces études affirment une fois encore le rôle central du temps dans la compréhension des phénomènes de réformes en montrant que plus les réformes durent et plus les agents appliquent un raisonnement rétrospectif et non prospectif (car ils ont acquis de l'information pour pouvoir juger de la pertinence des réformes). Le temps passé leur permet de se faire une opinion sur ce qui a été mené et de juger les résultats des décideurs politiques.

Notre analyse empirique qui s'appuie sur un modèle *logit* et utilise les données fournies par les enquêtes d'opinions de l'eurobaromètre entre 1991 et 1996 dans les Pays d'Europe Centrale et Orientale, ainsi que les données macroéconomiques de la Banque Mondiale, confirme les principaux résultats des études précédentes. Nous retrouvons, par exemple, le rôle joué par le niveau d'étude de l'agent et son niveau de revenu. Toutefois, nous avons insisté sur le fait que, selon les positions professionnelles, une situation perçue de la même façon ne va pas provoquer les mêmes comportements en terme d'optimisme ou de pessimisme par rapport au futur : les fonctionnaires sont plus pessimistes que les professions libérales. La profession influe sur les poids des points de vue prospectif et rétrospectif que les agents ont de la réforme. Par exemple, les fonctionnaires accordent plus de valeur dans leur choix de soutenir ou de s'opposer à la réforme aux résultats passés qu'aux espérances futures, tandis que les travailleurs indépendants ont une attitude inverse.

Notre travail consiste donc à enrichir une discussion académique mais aussi à contribuer au débat public. Notre objectif est d'offrir des outils d'analyse originaux pour nourrir autant la réflexion scientifique que la pratique.

Notre apport ouvre des pistes qu'il s'agira d'explorer. En particulier, il est apparu nécessaire de combiner différents angles de vue, comme la combinaison de l'approche économique et politique, pour appréhender au mieux les phénomènes de réforme. Ces combinaisons peuvent permettre de faire émerger les ressorts fondamentaux du processus d'acceptation des réformes.

Toutefois, la dimension individuelle du soutien ne doit pas être négligée, et ce malgré la difficulté inhérente à son analyse. C'est pourquoi il nous semblerait important d'examiner plus en détail le rôle des paramètres individuels ainsi que leur causalité. Ceci permettrait une amélioration de modèles plus généraux (comme ceux des deux premières parties) en y intégrant une vision plus concrète. De la même manière il est nécessaire de rechercher plus explicitement le sens causal qui existe entre la crise et la réforme. La réponse à cette question permettrait de mieux comprendre le déroulement des crises mais aussi de mieux appréhender les réformes nécessaires. La réponse apportée aura nécessairement un impact sur les autres aspects comme le choix d'un cadre institutionnel adapté facilitant les réformes ou atténuant les effets de la crise. Ceci repose la question de la temporalité et la claire nécessité de saisir correctement l'ordre des événements.

Il serait par ailleurs intéressant de dépasser le processus de réformes pour arriver à la notion de changements, cela permettrait de cerner les évolutions au niveau des institutions formelles mais aussi informelles. Nous aboutirions à un élargissement du cadre dans lequel les agents interagissent. Cela nécessite un approfondissement de l'interdisciplinarité mis en œuvre par la nouvelle économie politique, en intégrant plus nettement des dimensions culturelles (au niveau individuel et social) mais aussi psychologiques.

Il faut s'interroger sur une utilisation pertinente des variables culturelles dans la détermination du soutien individuel aux réformes et plus largement sur les comportements des agents. En effet, comment éviter l'utilisation caricaturale de variables telles que les croyances religieuses, par exemple ? Cela nécessiterait un travail en amont sur les collectes de données mais aussi, au niveau théorique, un travail d'explication des canaux liant les variables au choix de soutenir ou non une réforme.

Un autre élargissement possible de notre travail est directement lié à la prise de décision politique : comment rendre nos conclusions plus opérationnelles dans le processus de mise en place des réformes ? L'étude du cas de la réforme du travail aux Pays-Bas nous a

offert une explication *a posteriori* tandis que notre modèle relatif à l'impact de la crise économique mériterait une extension à travers l'étude de cas particuliers et un développement à propos de la détermination de la fonction d'évolution. Ceci permettrait l'étude de cas particuliers et offrirait un pouvoir prédictif dans le cadre de situations concrètes.

Ainsi, la pleine utilisation du potentiel productif de nos travaux nécessite un perfectionnement des outils statistiques et une prise en compte plus poussée des éléments individuels et sociaux qui évoluent aux frontières de différentes disciplines.

Bibliographie

Acemoglu, D. et Robinson, J.A. (2000): "Political Losers as a Barrier to Economic Development", *American Economic Review, Paper and Proceedings*, Vol. 90, n°2, 126-130.

Acuña, C., Galiani, S. et Tommasi, M. (2004): "Understanding Reform: The Case of Argentina", Working Paper, Universidad San Andrès, December, 32 pages.

Alesina, A. et Angeletos, G.M. (2005): "Fairness and Redistribution", *American Economic Review*, Vol.95, September, 960-980.

Alesina, A., Ardagna, S. et Trebbi, F. (2006): "Who Adjust and When? On the Political Economy of Reforms", Harvard University, February, 31 pages.

Alesina, A. et Drazen, A. (1991): "Why are Stabilizations Delayed?", *American Economic Review*, Vol. 81, n°5, 1170-1188.

Alesina, A. et Glaeser, E. (2004): *Fighting Poverty in the US and Europe – A World of difference*, Oxford University Press, traduit de l'anglais sous le titre *Combattre les inégalités et la pauvreté, les Etats-Unis face à l'Europe*, Collection la Bibliothèque des Savoirs, Flammarion, Paris, 2006, 374 pages.

Aoki, M. (2001): *Toward a comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Ann Arbor, traduit de l'anglais sous le titre *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Albin Michel, Collection Economie, Paris, 2006, 604 pages.

Armony, V. (2002): "Populisme et néo-populisme en Argentine: De Juan Perón à Carlos Menem", *Politique et Sociétés*, Vol. 21, n°2, 51-77.

Bambaci, J., Saront, T. et Tommasi M. (2002): "The Political of Economic Reforms in Argentina", *Policy Reform*, Vol.5 (2), 75-88.

Baumol, W. (1998): "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *The Journal of Political Economy*, Vol.98, n°5, Part 1, 893-921.

Berinsky, A. J. (2004): *Silent Voices: Opinions Polls and Political Representation in America*, Princeton University Press, Princeton, 240 pages.

Berinsky, A. J. et Tucker, J. (2006): "`Don't knows´ and Public Opinion Towards Economic Reform: Evidence from Russia", *Communist and Post-communist Studies*, Vol.39, 73-99.

Bratton, M. et Mattes, R. (2003): "Support for Economic Reform? Popular Attitudes in Southern Africa", *World Development*, Vol. 31, n°2, February, 303-325.

Breton, A. et Breton, R. (1969): "An Economic Theory of Social Movements", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, May, 198-205.

Bruno, M. et Easterly, W. (1995): "Inflation Crises and Long-Run Growth", Working Paper, World Bank, n°1517, September, 47 pages.

Caillaud, B. et Tirole, J. (1999): "Party Governance and Ideological Bias", *European Economic Review*, Vol. 43, 779-789.

Casella, A. et Eichengreen, B. (1996): "Can Foreign Aid Accelerate Stabilisation?", *Economic Journal*, Vol.106, issue 436, 605-619.

Cerra, V. et Saxena, S.C. (2002): "What Caused The 1991 Crisis in India?", IMF Staff Papers, Vol.19, n°3, 395-425.

Chibber, P. et Eldersveld, S. (2000): "Local Elite and Popular Support for Economic Reform in China and India", *Comparative Political Studies*, Vol.33, n°33, April, 350-373.

Ciccone, A. (2004): "Resistance to Reform: Reconsidering the Role of Individual-Specific Uncertainty", *American Economic Review*, Vol. 94, issue 3, June, 785-795.

Commission Européenne (2006): *Eurobaromètre: L'opinion publique dans l'Union Européenne*, Rapport France, Printemps, 42 pages.

Corrales, J. (1998): "Do Economic Crises Contribute to Economic Reform? Argentina and Venezuela in the 1990's", *Political Science Quarterly*, Vol. 112, n°4, Winter, 617-644.

Costa Tavares, S. (2006): "Do Rapid Political and Trade Liberalizations Increase Corruption?", *European Journal of Political Economy*, à paraître.

Cukierman, A. et Tommasi, M. (1998): "When Does It Take a Nixon to go to China?" , *American Economic Review*, Vol.88, n°1, 180-197.

Dal Bo, E. et Di Tella, R. (2003): "Capture by Threat", *Journal of Political Economy*, Vol.111, n°5, 1123-1154.

Dewatripont, M. et Roland, G. (1995): "The Design of Reform Packages under Uncertainty", *American Economic Review*, Vol.85, n°5, December, 1207-1223.

Dollar, D, et Svensson, J. (1998): "What Explain the Success or Failure of Structural Adjustment Programs?", Macroeconomics and Growth Group, World Bank, April, 34 pages.

Doyle, O. et Fidrmuc, J. (2006): "Who Favour Enlargement? Determinants of Support for EU Membership in the Candidate Countries Referenda", *European Journal of Political Economy*, Vol.22, 520-543.

Drazen, A. (2000): *Political Economy in Macroeconomics*, Princeton University Press, Princeton, 775 pages.

Drazen, A. et Easterly, W. (2001): "Do Crises induce Reform? Simple Empirical Tests of Conventional Wisdom", *Economics and Politics*, Vol. 13, 129-157.

Drazen, A. et Grilli, V. (1993): "The Benefits of Crises for Economic Reforms", *American Economic Review,* Vol. 83: 598-607.

Dűr, R. et Swank, O. (1998): "The Role of Governmental Agreements in breaking Political Deadlock", *European Journal of Political Economy*, Vol. 14, 561-572.

Earle, J. et Gehlbach, S. (2003): "A Spoonful of Sugar: Privatization and Popular Support for Reform in the Czech Republic", *Economics and Politics*, Vol.15, n°1, March, 1-32.

Elster, J. (1986): *Le laboureur et ses enfants*, Editions de Minuit, Paris, Collection Propositions, 199 pages.

Fernandez, R. et Rodrik, D. (1991): "Resistance to Reform Status Quo Bias in the Presence of Individual Specific Uncertainty", *American Economic Review*, Vol. 81, n°5, 1146-1155.

Fidrmuc, J. (2000): "Political Support for Reforms: Economics of Voting in Transition Countries", *European Economic Review*, Vol.64, 1491-1513.

Frey, B. et Eichenberger, R. (1992): "The Political Economy of Stabilization Programmes in Developing Countries", OCDE, Adjustment Programmes and Equitable Growth, Working Paper n°59, April, 80 pages.

Haggard, S., Lafay, J.D. et Morrisson, C. (1995): "La faisabilité politique de l'ajustement dans les pays en développement", Centre de Développement de l'OCDE, 149 pages.

Haggard, S. et Webb, S. (1994): *Voting for Reform: Democracy, Political Liberalization, and Economic Adjustment*, World Bank, Washington DC, 536 pages.

Hamann, J. et Prati A. (2002): "Why Do Many Disinflations Fail? The Importance of Luck, Timing, and Political Institutions", International Monetary Fund, Working Paper 02/228, December, 65 pages.

Hay, J., Shleifer, A. et Vishny, R. (1996): "Toward a Theory of Legal Reform", *European Economic Review*, Vol.40, 559-567.

Hayo, B. (2004): "Public Support for Creating a Market Economy in Eastern Europe", *Journal of Comparative Economics*, n°32, 720-744.

Hayo, B. et Shin, D. C. (2002): "Mass Attitude Toward Financial Crisis and Economic Reform in Korea", SPP Working Paper 363, Center for the Study of Public Policy, University of Strathclyde, Glasgow, May, 29 pages.

Hegel, G. (1831): "Über die englische Reformbill", Traduit de l'allemand, sous le titre « A propos du « Reformbill » anglais », 377-421, dans *Ecrits politiques*, Editions Champ Libre, bibliothèques 10/18, Paris, (1977), 446 pages.

Hellman, J. (1998): "Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Nations", *World Politics*, Vol.50, n°2, 203-234.

Hirschman, A. (1991): *The Rhetoric of Reaction: Perversity, Futility, Jeopardy*. Traduit de l'anglais sous le titre *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*. L'espace du politique, Editions Fayard, Paris, , 294 pages.

Hsieh, C.T. (2000): "Bargaining Over Reform", *European Economic Review*, Vol.44, 1659-1676.

Jain, S. et Mukand, S. (2005): "Public Opinion and the Dynamics of Reform", Sixth Jacques Polack Annual Research Conference, Washington DC, 3-4 November, 19 pages.

Jensen, N. (2003): "Rational Citizen against Reform: Poverty and Economic Reform in Transition Economies", *Comparative Political Studies*, Vol.36, n°9, November, 1092-1111.

Kahneman, D. et Tversky, A. (1979): "Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, vol. 47, n° 2, 263-291.

Keeler, J. (1994) : *Réformer : les conditions du changement politique*, PUF, Recherches Politiques, Paris, 105 pages.

Kim, B. et Pirttilä, J. (2003): "The Political Economy of Reforms: Empirical Evidence from Post-Communist Transition in the 1990s", Discussion Papers, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, BOFIT, n°4, 27 pages.

Koromzay, V. (2004): "Some Reflections on the Political Economy of Reform", International Conference on Economic Reforms for Europe: Growth, Opportunities in an Enlarged European Union, Bratislava, Slovakia, 11 march, 5 pages.

Krueger, A. (1974): "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", *American Economic Review*, Vol. 64, n°3, 291-303.

Kuran, T. (1995): *Private Truths, Public Lies: The social Consequences of Preference Falsification*. Cambridge, Harvard University Press, 432 pages.

Kydland, R. et Prescott, E. (1977): "Rules rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans", *Journal of Political Economy*, Vol.85, n°3, 137-160.

Lafay, J.D. et Lecaillon J. (1993): *La dimension politique de l'ajustement*, Etudes du Centre de Développement sur la Faisabilité Politique de l'Ajustement, OCDE, Paris, 140 pages.

Laffont, J.J. et Qian, Y. (1999): "The Dynamics of Reform and Development in China: A Political Economy Perspective", *European Economic Review*, Vol.43, 1105-1114.

Lau, L., Qian, Y. et Roland G. (2000): "Reform without Losers: An Interpretation of China's Dual-Track Approach to Transition", *Journal of Political Economy*, Vol.108, n°1, 120-143.

Lewis-Beck M. et **Paldam M.** (2000): "Economic Voting: An Introduction", *Electoral Studies*, 19: 113-121.

Lora, E. (1998): "What Makes Reforms Likely? Timing and Sequencing of Structural Reforms in Latin America", Inter-American Development Bank, Working Paper n°424, August, 45 pages.

Lora, E. et Olivera, M. (2004): "What Make Reforms Likely: Political Economy Determinants of Reforms in Latin America", *Journal of Applied Economics*, Vol.VII, n°1, May, 99-135.

Lora, E. et Panizza, U. (2003): "Examen des réformes structurelles en Amérique latine" , *Problèmes d'Amérique Latine*, n°48, Printemps, pp 107-134.

Lora, E. et Panizza, U. (2002): "Un Escrutinio a las reformas estructurales in America Latina", Inter American Development Bank, Research Department Working Paper Series, n°471, March, 67 pages.

Lora, E., Panizza, U. et Quispe Agnoli, M. (2004): "Reform Fatigue: Symptoms, Reasons, and Implications", Federal Reserve Bank of Atlanta, Second Quarter, 1-28.

Martin, P. (1997): *Les systèmes électoraux et les modes de scrutin*, Collection Clefs/Politique, Montchrestien, Paris, Deuxième édition, 160 pages.

Martinelli, C. et Escorza, R. (2006): "When are Stabilization Delayed? Alesina-Drazen Revisited", *European Economic Review*, doi10.1016/j.euroecorev.2006.08.02, 23 pages, à paraître.

Mo, J. (2001): "Political Culture and Legislative Gridlock: Politics of Economics Reform in Precrisis Korea", *Comparative Political Studies*, Vol.34, n°5, June, 467-492.

Mondino, G. Sturzenegger, F. et Tommasi, M. (1996) : "Recurrent High Inflation and Stabilization, a Dynamic Game", *International Economic Review*, Vol. 37, n°4, 981-996.

Montbrial (de), T. (2003): "Réforme, déclin, révolution", 1-27, dans *Réformes-révolutions : le cas de la France*, sous la direction de Thierry de Montbrial, Académie des sciences morales et politiques, PUF, Paris, 155 pages.

Morrisson, C. (1996): "La faisabilité de l'ajustement", *Cahier de politique économique*, n°13, OCDE, Centre de Développement, Paris, 43 pages.

Morrisson, C., Lafay, J.D. et Dessus, S. (1993): "La faisabilité politique de l'ajustement dans les pays africains", Centre de Développement de l'OCDE, document de travail n°88, Novembre, 66 pages.

Murphy, K. et Shleifer, A. (2004): "Persuasion in Politics", *American Economic Review*, *Economic Papers and Proceedings*, Vol. 94, n°2, May, 435-439.

Navaro, M. (2002): "Populisme, réformes libérales et institutions démocratiques en Argentine (1989-1999).", *Politique et Sociétés*, Vol.21, n°2, 79-100.

Navia, P. et Velasco, A. (2003): "The Politics of Second-Generation Reform", 265-305. in *After The Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*, édité par Pedro-Pablo Kuczynski et John Williamson, Institute for International Economics, Washington, 2003, 373 pages.

Nee, V. (1998): "Norms and Networks in Economics and Organizational Performance", *American Economic Review Papers and Proceedings*, Vol.88, n°2, May, 85-89.

Nelson, J. et Tommasi, M. (2001): "Politicians, Public Support and Social Equity Reforms", Working Paper 51, Center of Studies for Institutional Development, Fundación Gobierno y Sociedad, 11 pages.

Nordhaus, W. (2006): "The `Stern Review´ on the Economics of Climate Change", Working Paper 12741, NBER, December, 21 pages.

North, D. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princenton University Press, Princenton, traduit de l'anglais sous le titre: *Le processus du développement économique*, Editions d'Organisation, Paris, 2005, 237 pages.

North, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 159 pages.

Olson, M. (1983): The Rise and Decline of Nations :Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities, Yale University Press traduit de l'anglais sous le titre *Grandeur et décadence des Nations. Croissance économique, stagflation et rigidités sociales*. Economie sans rivage, Bonnel, Paris, 353 pages.

Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge, 186 pages.

Panizza, U. et Yáñez, M. (2004): "Why Are Latin Americans So Unhappy About Reforms?", Inter-American Development Bank, Research Department, Unpublished Document, 34 pages.

Patashnik, E. (2003): "After the Public Interest Prevails: The Political Sustainability of Policy Reform", *Governance: An International Journal of Policy Administration and Institutions*, Vol.16, n°2, April, 203-234.

Pernice, S. et Sturzenegger, F. (2003): "Culture and Social Resistance to Reform: A Theory about the Endogeneity of Publics Beliefs with an Application to the Case of Argentina" Universidad Torcuato di Tella, Working Paper, October, 24 pages.

Przeworski, A. (1996): "Public Support for Economic Reforms Poland", Comparative Political Studies, Vol.29, n°5, pp 520-543. réédité in *Public Support for Market Reform in New Democracies*, Edited by Susan C. Stokes, Cambridge University Press, 103-127, 2001.

Przeworski, A. (1993): "Economic Reforms Public Opinions, and Political Institutions Poland in the Eastern European Perspective", in *Economic Reforms in New Democracies: A Social Democratic Approach*, 132-198. Cambridge University Press, edited by Luiz-Carlos Bresser Pereira, José-Maria Maravall et Adam Przeworski, 227 pages.

Rius, A. et van de Walle, N. (2003): "Political Institutions and Economic Policy Reform", The Global Development Network, August, 31 pages.

Rodrik, D. (1998): "Why is Trade Reform so difficult in Africa?", *Journal of African Economies*, Vol.7, Suppl. 1, 10-36.

Rodrik, D. (1996): "Understanding Policy Reform", *Journal of Economic Literature*, Vol.34, n°1, March, 9-41.

Rodrik, D. (1994): "The Positive Economics of Policy Reform", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol.83, n°2, 356-361.

Rodrik, D. (1989): "Promises, Promises: Credible, Policy Reform via signalling", *The Economic Journal*, Vol.99, September, 756-772.

Rodrik, D. et Subramanian, A. (2004): "From « Hindu Growth » to productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition", NBER, Working Paper, n°10376, March, 45 pages.

Rojas, M. (2002): *The Sorrow of Carmencita: Argentina's crisis in a historical perspective*, Timbro, Stockholm, 146 pages.

Roland, G. (2004): "Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions", *Studies in Comparative International Development*, Vol.38, n°4, 109-131.

Roland, G. (2002): "The Political Economy of Transition", *Journal of Economic Perspective*, Vol.16, issue 1, 29-50.

Roland, G. (2000): *Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms,* MIT Press, 400 pages.

Sachs, J., Woo, W. et Yang, X. (2000): "Economic Reform and Constitutional Transition", Working Papers n°43, Center for International Development, Harvard University, April, 46 pages.

Saiegh, S.M. et Tommasi, M. (2000): "Le labyrinthe fiscal de l'Argentine et la théorie des coûts de transaction politique", *Problèmes d'Amérique Latine*, n°37, avril-juin, 63-90.

Saiegh, S.M. et Tommasi, M. (1998): "Introducción", in *La Nueva Economia Politica :Racionalidad e Instituciones.* édités par Saiegh, S.M. et Tommasi, M., Bueno Aires, Eudeba, 9-37.

Santiso, J. (2005): *Amérique latine : Révolutionnaire, libérale, pragmatique*. Collection CERI, Editions Autrement, Paris, 156 pages.

Santiso, J. (2000): "Political Sluggishness and Economic Speed: a Latin American perspective", *Social Science Information*, Vol.39, n°2, 233-253.

Shleifer, A. et Vishny, R. (1993): "Corruption", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.108, n°3, August, 599-617.

Simmel, G. (1995) : *Le conflit*, éditions Circé, traduit de l'Allemand par Sibylle Muller, 159 pages.

Singer, M. et Morrison, K. (2004): "The 2002 Presidential and Parliamentary Elections in Bolivia", *Electoral Studies*, n°23, 172-182.

Spiller, P., Stein, E. et Tommasi, M. (2003): "Political Institutions, Policymaking Processes, and Policy Outcomes An Intertemporal Transactions Framework", Documento 81, Inter-American Development Bank, 52 pages.

Spiller, P., Tommasi, M. (2003): "The Institutional Foundations of Public Policy. A Transactions Approach with Application to Argentina", *Journal of Law, Economics, and Organization*, n°19, 281 à 306.

Stokes, S. (2001a): "Economic Reform and Public Opinion in Fujimori's Peru", *Public Support for Market Reform in New Democracies*, Edited by Susan C. Stokes, Cambridge University Press, 160-186.

Stokes, S. (2001b): *Mandates and Democracies: Neoliberalism by Surprise in Latin America*, Cambridge University Press, 221 pages.

Stokes, S. (1996): "Public Opinion and Market: Reforms: The Limits of Economic Voting", *Comparative Political Studies*, Vol.29, n°5, October, 499-519. réimprimé in *Public*

Support for Market Reform in New Democracies, Edited by Susan C. Stokes, 2001, Cambridge University Press,

Streeck, W. et Trampusch, C. (2005): "Economic Reform and the Political Economy of the German Welfare State", *German Politics*, Vol.14, n°2, June, 174-195.

Streeck, W. et Visser, J. (1998): "An Evolutionary Dynamic of Trade Union Systems", Max-Planck-Institut fűr Gesellschaftsforschung, Discussion Paper, April, 54 pages.

Sturzenegger, F. et Tommasi, M. (1998): *The Political Economy of Reforms*, MIT Press, United States, 362 pages.

Sturzenegger, F. et Tommasi, M. (1998): "Introduction", dans *The Political Economy of Reforms*, Edited by Federico Sturzenegger et Mariano Tommasi, MIT Press, 1-33.

Sutter, D. (1999): "Discretionary Policy Implementation and Reform", *Journal of Economic Behavior and Organisation*, Vol.39, 249-262.

Tommasi, M. (2005): "The Institutional Foundations of Public Policy", Presidential Address to the Latin American and Caribbean Economic Association (LACEA), Paris, November, 48 pages.

Tommasi, M. (2003): "Crises, institutions politiques et réformes politiques: le bon, le mauvais et l'affreux", *Revue d'Economie du Développement*, Vol.17, n°2-3, 49-89.

Tommasi, M. (2002): "Crisis, Political Institutions, and Policy Reform. It is not Policy, it is Polity, Stupid", World Bank Conference on Development Economics – Europe, June, 27 pages.

Tommasi, M. et Velasco, A. (1995): "Where Are We in The Political Economy of Reform?", Working Paper n°733, University of California, Los Angeles, May, 72 pages.

Tornell, A. (1998): "Reform from Within", Working Paper 6497, NBER, 49 pages.

Visser, J. (2000): "La réduction du temps de travail aux Pays-Bas", *Economie Internationale, la revue du CEPII*, n°83, troisième trimestre, 129-152.

Visser, J. (1998): "Two Cheers for Corporatism, One for the Market: Industrial Relation, Wage Moderation and Job Growth in the Netherlands", *British Journal of Industrial Relations*, June, 269-292.

Visser, J. et Hemerijck, A. (1997): *A Dutch Miracle, Job, Growth, Welfare Reform and Corporatism in the Netherlands*, Amsterdam University Press, Amsterdam, 206 pages.

Von Hagen, J. et Harden, I. (1995): "Budget Process and Commitment to Fiscal Discipline", *European Economic Review*, n°39, 771-779.

Warner, A. (2001): "Is Economic Reform Popular at the Polls ? Russia 1995", *Journal of Comparative Economic*, Vol.29, n°3, 448-465.

Weyland, K. (2002): *The Politics of Market Reform in Fragile Democracies: Argentina, Brazil, Peru, and Venezuela,* Princeton University Press, USA, Princeton, 335 pages.

Wierink, M. (2000): "Pays-Bas une syndicalisation très moyenne, mais une solide capacité de représentation", *Chronique Internationale de l'IRES*, n°66, septembre, 52-65.

Williamson, J. (2003): "Un train de réformes devenu un label galvaudé : Consensus de Washington : Un bref historique et quelques suggestions", *Finances et Développement*, Septembre, 10-13.

Williamson, J. (1994): *The Political Economy of Economic Reform*, Washington, DC, Institute for International Economics.