



HAL
open science

L'impact de l'ouverture économique sur les institutions internes : le cas de la Russie

Irina Egorova Egorova-Legon

► **To cite this version:**

Irina Egorova Egorova-Legon. L'impact de l'ouverture économique sur les institutions internes : le cas de la Russie. Economies et finances. Université de Grenoble, 2013. Français. NNT : 2013GRENE003 . tel-00964669

HAL Id: tel-00964669

<https://theses.hal.science/tel-00964669>

Submitted on 24 Mar 2014

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.

THÈSE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE GRENOBLE

Spécialité : **Sciences Economiques**

Arrêté ministériel : 7 août 2006

Présentée par

Irina EGOROVA-LEGON

Thèse dirigée par **Guy BENSIMON**

préparée au sein du **Centre de Recherche en Economie de Grenoble**

dans l'**École Doctorale de Sciences Economiques**

L'IMPACT DE L'OUVERTURE ECONOMIQUE SUR LES INSTITUTIONS INTERNES : LE CAS DE LA RUSSIE

Thèse soutenue publiquement le 21 Février 2013
devant le jury composé de :

Mme Catherine LOCATELLI

Chargée de recherche au CNRS, HDR (Suffragante)

M. Guy BENSIMON

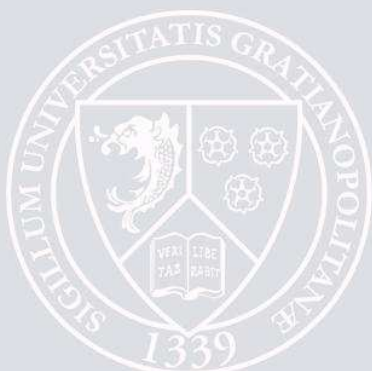
Maître de conférences (HDR), Institut d'Etudes Politiques de Grenoble
(Directeur de thèse)

M. Xavier RICHET

Professeur des Universités, Université Sorbonne Nouvelle Paris 3
(Rapporteur)

M. Yorgos RIZOPOULOS

Professeur des Universités, Université Paris-Diderot (Rapporteur,
Président du jury)



L'UNIVERSITE DE GRENOBLE n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse; celles-ci doivent être considérées comme propres à leur auteur.

TITRE

L'impact de l'ouverture économique sur les institutions internes : le cas de la Russie.

RESUME

Cette thèse propose une analyse du développement économique à partir du concept de facteur humain qui apparaît en économie institutionnelle à travers les institutions informelles. Ces dernières sont responsables du caractère spécifique de chaque structure institutionnelle nationale qui forme le cadre incitatif de l'économie. Composée de règles formelles et informelles, la structure institutionnelle représente un ensemble évolutif. L'objectif élargi de cette recherche est donc de comprendre l'évolution et le changement des structures institutionnelles en étudiant particulièrement l'impact international sur ce processus. L'objectif spécifique de ce travail est d'appliquer l'approche développée au cas de la Russie afin de contribuer à une meilleure compréhension de la structure institutionnelle russe actuelle, de son efficacité pour le développement économique du pays et de l'impact de l'ouverture économique sur son changement, et notamment sur le facteur humain russe. Avec l'adhésion de la Russie en 2012 à l'Organisation Mondiale du Commerce cette question est d'intérêt particulier car le pays s'ouvre aux nouveaux attributs de la mondialisation.

En mobilisant le cadre théorique croisé entre l'économie institutionnelle, l'économie de développement et l'économie internationale, cette étude nous conduit à présenter la mondialisation en tant que processus institutionnel qui en généralisant les institutions formelles de l'économie de marché et de la démocratie à l'échelle planétaire, a ignoré le rôle du facteur humain local. Cela explique la différence des performances économiques des pays qui ont adopté les mêmes cadres organisationnels. En revanche, la prise en considération du facteur humain dans l'analyse économique permet de développer la vision plus optimiste de la mondialisation. En facilitant le contact direct entre les représentants des structures institutionnelles différentes, elle est capable de stimuler l'évolution des normes de comportement improductif vers les valeurs sociales incitant les actions productives. En appliquant ce constat à l'analyse de la structure institutionnelle russe qui a vu diverger ses institutions formelles et informelles en résultat des réformes de la transition des années 1990, il est possible de conclure que l'ouverture économique de ce pays dans les conditions actuelles favorisera le changement de son facteur humain. Compte tenu de l'incohérence entre le cadre formel et les institutions informelles russes, l'évolution de ces dernières contribuera à l'instauration de l'ordre social formel et impersonnel.

Mots-clés : facteur humain ; institutions formelles et informelles ; développement économique ; mondialisation ; Fédération de Russie.

TITLE

The impact of the economic openness on the internal institutions: the case of Russia.

ABSTRACT

This PhD dissertation analyzes the economic development from the concept of human factor which appears in the Institutional Economics through the informal institutions. These institutions are responsible for the specific character of each national institutional structure which forms the incentive system of an economy. An institutional framework as a composite of formal rules and informal institutions is an evolutionary set. The wider objective of this thesis is to understand the evolution and change of institutional structures by studying in particular the international impact on this process. The specific objective of this research work is to apply the developed approach to the Russian case in order to better understand the actual Russian institutional structure, its effectiveness for the economic development of the country and the impact of the economic openness on the institutional change, in particular on the Russian human factor. This impact is a highly topical question for Russia because of its greater economic openness due to its accession to the World Trade Organization completed in 2012.

Within the theoretical framework formed by Institutional Economics, Development Economics and International Economics, this research leads us to present the globalization as an institutional process which generalized formal institutions of the market economy and the democracy on the global scale but which ignored the role of the local human factor. It explains the differences of the economic performance in the countries who adopted the same formal framework. In contrast, taking into account the role of the human factor in the economic development allows to develop more optimistic views of globalization. By facilitating the direct contact between the representatives of the different institutional structures, the globalization can stimulate the evolution of social norms of unproductive behavior to the social values inciting productive actions. Applying this to the Russian framework which formal and informal institutions became strongly divergent in result of the transition reforms of 1990s, it is possible to conclude that the economic openness of this country in the actual situation will favor the change of its human factor. Considering the incoherence between Russian actual formal framework and Russian informal institutions, the evolution of the last will contribute to establish former and impersonal social order.

Keywords: human factor; formal and informal institutions; economic development; globalization; Russian Federation.

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à adresser mes remerciements les plus respectueux à mon directeur de thèse, Guy Bensimon, Maître de Conférences à l'Institut d'Etudes Politiques de Grenoble, pour le temps qu'il m'a consacré tout au long de ce travail et pour ses précieux conseils.

Je tiens à exprimer mes plus sincères remerciements aux membres de jury qui m'ont fait l'honneur de juger ce travail et de participer au jury.

Ce travail n'aurait pu aboutir sans le soutien et les encouragements de ma famille et des mes amis, que je remercie vivement. Merci, en particulier à mon époux, Jérémy Legon, qui a relu et corrigé l'ensemble du texte, tout en m'offrant sa présence importante sur laquelle je pouvais compter. Merci à ma mère, Liudmila Egorova, qui m'a toujours patiemment écouté et qui m'a toujours soutenu, particulièrement dans les moments difficiles et merci à mon père, Alexandre Egorov, d'être avec moi ces deux dernières années. Merci à ma grand-mère Clavdia de m'avoir souvent raconté durant ces années de travail les histoires de sa vie qui ont contribué à ma compréhension de l'histoire russe et à ma formation intellectuelle et critique. Merci à Marina Fedorova de m'avoir donné du courage pour continuer ce travail surtout aux moments de doute d'en voir un jour la fin. Merci à mes beaux parents, Myriam et Oliver Legon pour leur présence et leur intérêt.

Je remercie mes amis et jeunes docteurs, Julie Lazes et Soumaila Doumbia, pour leurs encouragements, leurs conseils et leur soutien moral tout au long de la préparation de cette thèse. Merci à Julie pour son aide de relecture de certaines sections et pour ses remarques avisées qui m'ont permis d'améliorer ce travail.

Mes remerciements s'adressent également à mes collègues et amis du service des relations internationales de l'Université Pierre Mendès France. Merci à Natacha Collet, Valentina Kulshan – Bartoli, Anna Goloubtsova et Edith Vo Van de m'avoir toujours écouté et encouragé. J'exprime les remerciements tout particuliers à Elena Simeoni pour sa disponibilité, son expérience, son attention qu'elle m'a porté durant notre travail sur les projets internationaux et pour son soutien permanent.

Je remercie ma collègue de l'IAE d'Annecy Safae Aissaoui pour son aide de relecture des deux premiers chapitres de cette thèse.

Enfin, merci à mes amis Anna et Pierre-Emmanuel, Amaury et Delphine, Sandra et Franco, Giulia et Didier, Melisa, Raul, Van et Thomas, Giorgia, Aurélie, Maëlle, Jean-

Patrick et Steffi, Michael, Azamat, Sylvain, Aboubakar, Andreï et Emilie et tous ceux et celles que je n'ai pas spécialement mentionnés ci-dessus mais qui restent dans mes pensées et qui partagent ma fierté d'avoir pu mener à bien ce travail de recherche.

Table des matières

Introduction Générale.....	14
PARTIE I : L'IMPACT DE LA MONDIALISATION SUR LES STRUCTURES INSTITUTIONNELLES INTERNES.....	26
Chapitre I : La prise en considération du facteur humain dans l'analyse du développement économique.....	27
Introduction du Chapitre 1... ..	27
1.1. Les typologies des comportements humains dans la pensée économique.....	31
<i>1.1.1. L'homme en tant qu'agent sous-socialisé, stratège et individualiste</i>	<i>31</i>
<i>1.1.2. L'homme en tant que « fonctionnaire de la société ».....</i>	<i>35</i>
<i>1.1.3. Le facteur humain construit par les « acteurs engagés » et conditionnés.....</i>	<i>37</i>
1.2. Le rôle du facteur humain dans les stratégies de développement économique.....	43
<i>1.2.1. Le développement par la croissance économique.....</i>	<i>43</i>
<i>1.2.2. La prise en considération du facteur humain dans le processus de développement économique.....</i>	<i>49</i>
1.3. Le facteur humain dans l'économie institutionnelle.....	57
<i>1.3.1. Le concept des institutions et leur rôle pour les performances économiques.....</i>	<i>57</i>
<i>1.3.2. Le facteur humain dans l'économie institutionnelle.....</i>	<i>61</i>
Conclusion du Chapitre 1.....	66
Chapitre II : La mondialisation en tant que généralisation des institutions formelles du capitalisme à l'échelle planétaire.....	68
Introduction du Chapitre 2.....	68
2.1. Le contexte actuel de la mondialisation.....	71
<i>2.1.1. L'économie globale en tant que stade ultime du processus de l'extension du capitalisme.....</i>	<i>71</i>
<i>2.1.2. L'irréversibilité de la mondialisation malgré le bilan mitigé.....</i>	<i>75</i>

2.2. La mondialisation en tant que généralisation des institutions formelles du capitalisme à l'échelle de la planète.....	79
2.2.1. <i>Les institutions formelles du capitalisme.....</i>	79
2.2.2. <i>Le capitalisme en tant que processus historique de la formalisation des institutions informelles.....</i>	84
2.2.3. <i>L'universalisation planétaire des institutions formelles du capitalisme.....</i>	90
2.2.3.1. <i>Le rôle des Organisations internationales dans l'universalisation du capitalisme.....</i>	91
2.2.3.2. <i>Le retour de l'Europe Occidentale à l'évolution naturelle du capitalisme.....</i>	92
2.2.3.3. <i>L'exportation des institutions formelles du capitalisme mur dans les pays d'Amérique Latine.....</i>	95
2.2.3.4. <i>La transition institutionnelle des pays socialistes.....</i>	101
Conclusion du Chapitre 2.....	106

Chapitre III : Le changement des structures institutionnelles internes et un nouveau regard sur les effets de la mondialisation.....108

Introduction du Chapitre 3.....108

3.1. L'apparition, le changement et le fonctionnement des structures institutionnelles..... 112

3.1.1. L'apparition des structures institutionnelles différentes et leur performance..... 112

3.1.2. Le changement des institutions et le rôle d'apprentissage.....116

3.1.3 Les composantes de la structure institutionnelle et leur cohérence...121

3.1.3.1 Les institutions formelles.....121

3.1.3.2 Les institutions informelles..... 125

3.1.3.3 Les modes de mise en application des institutions..... 130

3.2. Les modèles d'organisation sociale incitant le comportement productif et improductif dans le système capitaliste..... 134

3.2.1. Le comportement productif et improductif en économie de marché et en démocratie	134
3.2.2. L'ordre social d'accès limité ou L'Etat naturel	136
3.2.3. L'ordre social d'accès ouvert	138
3.2.4. La transition de l'Etat naturel vers l'Ordre social d'accès ouvert ...	140
3.3. Un nouveau regard sur le rôle de l'ouverture économique dans le changement des structures institutionnelles internes	143
3.3.1. L'impact extérieur sur les institutions internes : leçons de l'histoire européenne	143
3.3.2. Les attributs de la mondialisation contemporaine et l'amélioration des structures institutionnelles du capitalisme	151
<i>3.3.2.1. L'ouverture économique dans le contexte de l'économie globale</i>	151
<i>3.3.2.2. Le renforcement de la concurrence économique et la qualité des institutions informelles</i>	155
<i>3.3.2.3. Le rôle des investissements directs étrangers (IDE) entrants pour la modification des structures institutionnelles internes</i>	159
<i>3.3.2.4. Les technologies d'information de communication (TIC) et les institutions internes</i>	163
<i>3.3.2.5. Le rôle de l'Organisation mondiale du Commerce (OMC) dans la modification des structures institutionnelles internes</i>	163
3.4. Mesurer les institutions	168
3.4.1. L'importance des caractéristiques mesurables	168
3.4.2. La comparaison des structures institutionnelles des pays contemporains à l'aide de l'Analyse en composantes principales (l'ACP)	174
3.4.3. La relation entre les variables de l'ouverture internationale et celles des institutions capitalistes internes à partir des résultats de l'ACP	181
Conclusion du Chapitre 3	186

PARTIE II : LE CAS DE LA RUSSIE. LE CHANGEMENT DE LA STRUCTURE INSTITUTIONNELLE RUSSE ET L'IMPACT DE LA MONDIALISATION	190
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Chapitre IV : La structure institutionnelle de la Russie contemporaine et son rôle dans le développement économique du pays	191
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Introduction du Chapitre 4	191
4.1. Les problèmes institutionnels constatés en Russie actuelle	194
4.1.1. Les indicateurs internationaux de la qualité des institutions et la place de la Russie	194
4.1.2. Le profil institutionnel russe selon les données de la base IPD 2009	199
4.1.3. La prise en considération des problèmes institutionnels par le gouvernement et la société russes	203
4.2. La formation et l'évolution de la structure institutionnelle russe	208
4.2.1. La nature et les spécificités du facteur humain russe	208
<i>4.2.1.1. Les institutions formées durant la période prérévolutionnaire et l'esprit non capitaliste du facteur humain russe</i>	209
<i>4.2.1.2. L'organisation soviétique en tant que reflet et appui du facteur humain russe</i>	217
<i>4.2.1.3. Les réseaux personnels en tant que convention sociale du facteur humain soviétique</i>	222
4.2.2. La résistance et la réponse du facteur humain russe à la « transition »	227
<i>4.2.2.1. La destruction du cadre formel du système de commandement et de subordination</i>	228
<i>4.2.2.2. La mise en place des institutions formelles du capitalisme en Russie post-socialiste</i>	231
<i>4.2.2.3. L'incertitude de la « transition » et le facteur humain russe</i>	236
4.2.3. Les élites russes en tant que composante du facteur humain	241
4.3. L'incohérence de la structure institutionnelle de la Russie actuelle et le développement économique	246
4.3.1. L'hybride institutionnel de la Russie du XXIe siècle et ses performances économiques	246
4.3.2. La persistance et l'évolution des pratiques informelles en Russie actuelle	252
4.3.3. L'efficacité de l'hybride institutionnel russe pour le développement économique à long terme	256
Conclusion du Chapitre 4	260

Chapitre V : L'influence internationale sur la structure institutionnelle du capitalisme en Russie.....	262
Introduction du Chapitre 5.....	262
5.1. Trois leçons de l'histoire russe à propos de l'influence internationale sur les institutions internes du pays.....	264
5.1.1 La formation des institutions capitalistes en Russie pré-soviétique sous l'influence du facteur humain occidental.....	265
5.1.1.1. <i>L'ouverture de la Russie aux échanges avec le facteur humain occidental.....</i>	266
5.1.1.2. <i>L'intensification des contacts directs entre les Russes et les « Occidentoides » au XIXe siècle et le début du processus d'apprentissage.....</i>	270
5.1.1.3. <i>Le changement progressif du facteur humain russe à la fin du XIXe début du XXe siècles.....</i>	274
5.1.2. Les effets de la concurrence internationale entre les institutions communistes et capitalistes.....	277
5.1.3. L'influence internationale sur la formation des institutions du capitalisme en Russie postsoviétique.....	282
5.2. La Russie dans la mondialisation	289
5.2.1. L'ouverture de la Russie aux attributs de la mondialisation contemporaine.....	289
5.2.2. L'adhésion de la Russie aux organisations économiques internationales.....	293
5.2.2.1. <i>L'adhésion de la Russie à l'OMC et la modification du cadre formel.....</i>	294
5.2.2.2. <i>L'adhésion de la Russie à l'OCDE.....</i>	301
5.3. L'impact de la mondialisation sur le changement des institutions informelles en Russie du XXIe siècle.....	303
5.3.1. L'impact actuel limité de la mondialisation sur les institutions informelles russes.....	303
5.3.2. Le bilan prévisionnel des conséquences réelles de l'adhésion de la Russie à l'OMC	309
5.3.3. Les nouveaux réserves de changement des institutions informelles.....	314
5.3.2.1. <i>Le changement des institutions informelles russes héritées du passé.....</i>	314

5.3.3.2. <i>L'affaiblissement des conventions informelles dans la régulation des échanges entre les acteurs russes</i>	319
5.3.3.3. <i>Les nouvelles perspectives internationales et le changement du comportement des élites russes</i>	321
Conclusion du Chapitre 5	324
Conclusion Générale	326
Bibliographie	334
Annexes	355

Liste des acronymes

ACP : Analyse en Composantes Principales
ADPIC : Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
BRICS: Brazil, Russia, India, China, South Africa
CAEM : Conseil d'Assistance Economique Mutuelle
CEI : Communauté des Etats Indépendants
CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
FMI : Fond Monétaire International
FMN : Firmes Multinationales
GATT: General Agreement on Tariffs and Trade
GEM: Global Entrepreneurship Monitor
IDE : Investissements Directs à l'Etranger
IDV: Individualisme
IPC : Indice de la perception de la corruption
ISRAN : Institut de Sociologie de l'Académie des Sciences de la Russie
LTO: Long-Term Orientation.
MAS: Masculinity
NEI : Nouvelle Economie Institutionnelle
OCDE : Organisation de coopération et de développement économique
OIT : Organisation Internationale de Travail
OMC : Organisation Mondiale du Commerce
ONG : Organisation Non Gouvernementale
PDI: Power Distance Index
PECO : Pays d'Europe Centrale et Orientale
PIB : Produit Intérieur Brut
PME : Petites et Moyens Entreprises
SFA : Service Fédéral Antimonopole
TEC : Tarif Extérieur Commun
TIC : Technologies d'Information et de Communication
TVA: Taxe sur la Valeur Ajoutée
UAI: Uncertainty Avoidance Index
URSS : Union des Républiques Socialistes Soviétiques

Introduction générale

« Donnez-moi n'importe quels postulats et je vous en déduirai n'importe quelle société. De la liberté et de l'égalité, je vous déduirai une terreur paternelle et des privilèges. De l'oppression et de la contrainte je déduirai une démocratie féroce et sans frein. Le contenu des postulats ne joue aucun rôle. Il suffit de disposer d'une certaine qualité d'individus et de les livrer à eux-mêmes pour obtenir n'importe quelle société ».
[Zinoviev 1977, p. 331]

L'analyse du rôle des institutions dans l'économie est attribuée aujourd'hui à l'économie institutionnelle dont les courants différents ont un point commun, la reconnaissance de l'importance particulière des institutions pour les performances économiques. Considérées comme les moyens de coordination des actions individuelles, les institutions parviennent d'une part, à baisser les coûts de transactions entre les acteurs et d'autre part, à orienter leurs comportements vers les activités productives ou improductives. Ainsi, la croissance économique est influencée par la capacité des institutions à remplir leurs fonctions organisationnelles. Malgré le consensus sur la place prépondérante des institutions en économie les institutionnalistes ont néanmoins les positions divergentes concernant le contenu du concept « institution ». Comme le souligne Bernard Chavance à propos de la notion d'institution, *« outre le langage, la morale, la religion, la famille, la monnaie, la propriété, le marché, celle-ci recouvre, selon les auteurs, les conventions sociales, les coutumes, les habitudes, les routines, les règlements particuliers à une organisation, les règles légales, les contrats, les constitutions, les traités, les ordres, mais aussi les associations, la hiérarchie, l'entreprise, les organisations syndicales, patronales, professionnelles, les églises, les universités, les partis politiques, le Gouvernement, les administrations, les tribunaux, l'État, les organisations internationales »*¹.

La Nouvelle Économie Institutionnelle a pris en considération cette diversité des notions en mettant l'accent d'une part sur les organisations ayant un but commun, telles que les entreprises (Williamson 1975, 1985) et d'autres part sur les règles formelles et

¹ Chavance Bernard, « Organisations, institutions, système : types et niveaux de règles », *Revue d'économie industrielle*, vol. 97, 4e trimestre 2001, p. 85

les contraintes sociales qui orientent les comportements des acteurs individuels et des organisations (North 1990, 2005, 2010). Notre approche rejoint la deuxième position selon laquelle les institutions sont les « *contraintes établies par les hommes qui structurent l'interaction humaine. Elles se composent de règles formelles (les lois, les constitutions, les contrats écrits), de contraintes informelles (normes de comportement, conventions, codes de conduites) et des modes de leur mise en application* » (North 1990, p. 3 - 35).

De ce fait, la structure institutionnelle nationale représente un ensemble complexe et cohérent d'institutions formelles, informelles et de modes de leur mise en application dans le pays concerné. Cette structure institutionnelle et notamment son changement représentent l'objet de cette thèse qui vise à mettre en avant la particularité et le rôle du matériel humain qui détermine les spécificités de chaque ensemble national d'institutions et le caractère que prendra le développement économique du pays donné.

Le facteur humain en tant que base de la structure institutionnelle qui oriente le développement économique

Le concept du matériel humain ou du facteur humain ressort des analyses historiques du capitalisme de Max Weber (1904-1905) et des études d'occidentisme d'Alexandre Zinoviev (1995). C'est un ensemble de traits particuliers d'un groupe d'acteurs, c'est une mentalité spécifique à une collectivité donnée qui guide les comportements des ses membres et qui se modifie à travers leurs modèles mentaux. Le facteur humain qui compose la société détermine donc les actions des individus et des organisations séparés et par conséquent, influence les faits économiques.

Ainsi, selon Max Weber, le capitalisme est un système créé par les individus d'un type particulier dont les valeurs morales ne rentraient pas en contradiction avec l'enrichissement matériel et qui se distinguaient par le caractère novateur et audacieux. Dans la même optique, Alexandre Zinoviev caractérise les premiers groupes d'hommes considérés comme le fondement du système occidental, par l'esprit pratique et l'économie, par le professionnalisme, la disposition à la concurrence et un faible penchant pour le communalisme. Si ces hommes de type productif et inventif, motivés à travailler et à innover sont à la base de la prospérité occidentale, chaque facteur humain compte donc dans le développement économique et détermine sa trajectoire.

Etant ignoré par les principaux courants économiques, le facteur humain apparaît dans l'économie institutionnelle à travers les institutions informelles qui représentent l'ensemble de normes de conduite, de conventions habituelles et de valeurs comportementales accepté et utilisé dans la société donnée. A partir de l'histoire des pays occidentaux, les institutionnalistes cherchent à démontrer le caractère évolutif et historique des institutions informelles qui s'intègrent progressivement dans les lois formelles. De fait, les habitudes et les normes sociales non écrites apparaissent dans ces approches comme la base des lois formelles ce qui explique l'acceptabilité sociale et donc l'application généralisée de ces dernières par la société. Le caractère du facteur humain occidental n'est donc pas en contradiction avec les règles légales car ces dernières sont issues des pratiques courantes que les acteurs occidentaux utilisaient dans leurs activités.

Comme le remarque John R. Commons, « *les common law représentent la protection des pratiques approuvées et l'exclusion des pratiques désapprouvées par les tribunaux, par les moyens des sanctions physiques et de l'autorité de l'Etat* »².

Il s'en suit que les sociétés occidentales créaient progressivement les lois qui répondaient à leurs facteurs humains, qui correspondaient aux valeurs, aux habitudes, aux coutumes et aux pratiques utilisées quotidiennement par leurs membres dans les activités ayant pour but l'obtention de revenu.

Dans la même optique, D. North (1990, 2005, 2010) a développé l'idée que la structure institutionnelle représentée par les institutions formelles, les contraintes informelles et leur mise en application est un ensemble dont les composantes d'abord, sont liées entre elles et puis, orientent les comportements économiques des acteurs vers les modes productif ou improductif en déterminant les performances de l'économie.

Il en résulte deux axes principaux qui conduiront vers notre problématique centrale :

1/ le facteur humain détermine le caractère spécifique de chaque structure institutionnelle et cette dernière reflète les traits particuliers de son matériel humain ;

2/ le facteur humain est responsable des performances économiques différentes des pays

²² Commons John R., « Droit et économie », (« Law and Economics » *Yale Law Journal*, Février, 1925 pp. 371 – 382). Traduction par Laure Bazzoli et Thierry Kirat, *Economie et Institutions*, n°8, 2006, p.121

Position du problème

Malgré la prise en considération du facteur humain par certains courants de l'économie son rôle a été et reste totalement ignoré dans les études de la mondialisation. Pourtant, ce processus perçu comme la généralisation des institutions formelles du capitalisme à l'échelle planétaire, a un impact direct sur la transformation des structures institutionnelles nationales et touche donc la question du facteur humain.

Après la seconde guerre mondiale, les institutions de l'économie de marché et de la démocratie qui ont trouvé leur force et leur expansion aux Etats-Unis, ont commencé à revenir en Europe occidentale qui les avait vu s'affaiblir pendant la période d'entre deux guerres après trois siècles d'évolution progressive. Le processus de renforcement du capitalisme en Europe occidentale a rencontré le soutien de son facteur humain qui se développait historiquement dans les traditions et les pratiques capitalistes.

En revanche, les années 1980 et 1990 ont marqué l'expansion du capitalisme vers les pays dont les facteurs humains n'étaient pas toujours formés par les valeurs, les principes et les pratiques courantes de l'économie de marché et de la démocratie. Ces pays ont vu arriver avec la mondialisation les lois et les constitutions occidentales. Or, les facteurs humains locaux, ont-ils changé afin de correspondre aux modes d'organisation capitalistes ?

En réalité, le changement du facteur humain est un processus lent et évolutif qui commence par la modification des modèles mentaux individuels et s'accomplit avec l'internalisation des nouveautés par toute la société, avec la transformation des croyances partagées. Sans cette évolution toute modification cardinale des règles formelles rentre en contradiction avec le facteur humain inerte et détruit l'équilibre et la cohérence interne du dispositif institutionnel.

Une telle perturbation institutionnelle s'est produite dans les pays qui ont ouvert les portes à la mondialisation institutionnelle en appliquant la politique de transfert des institutions formelles des pays occidentaux dans leurs structures organisationnelles qualitativement différentes. La Russie fait partie de ce groupe de pays et son cas sera analysé dans cette thèse en détail afin de mieux comprendre le fonctionnement et les limites de la structure institutionnelle créée en résultat du changement artificiel des règles formelles. Cet exemple nous servira d'appui pour éclairer le processus de la modification des institutions ainsi que leur impact sur le développement économique. En même temps, le rôle de la mondialisation dans le changement des institutions

informelles sera particulièrement mis en avant, ce qui permettra de porter un nouveau regard sur ce processus.

La prise en considération du facteur humain dans l'analyse du développement économique fait appel à plusieurs questions, et notamment la façon dont il réagit sur le changement des institutions formelles dont l'importance pour les performances économiques est reconnue aujourd'hui par tous les courants de l'économie, ou bien, la façon dont il change et sous quelle influence?

Nous mettons en avant cinq idées principales qui permettent de construire la base de notre réflexion pour répondre à la problématique centrale.

Tout d'abord, la prise en considération du facteur humain dans l'analyse économique permet de dépasser les limites de *l'Homo oeconomicus*, rationnel et sous socialisé, ainsi que de l'agent passif des holistes soumis totalement à la société.

Ensuite, le facteur humain en tant que moteur ou frein du développement économique renvoie à la distinction claire de ce dernier par rapport à la croissance économique (Perroux 1961 ; Hirschman 1964). Il en ressort que le développement économique peut être analysé comme un processus dynamique, situé historiquement et différent d'un pays à l'autre.

Puis, la reconnaissance du facteur humain spécifique à chaque société permet de remettre en question la mondialisation telle qu'elle a été réalisée durant ces 30 dernières années. En visant l'universalisation mondiale des institutions de l'économie de marché et de la démocratie, ce processus a ignoré le rôle des normes, des conventions et des valeurs locales qui ne sont pas toujours compatibles avec les traditions capitalistes. De ce fait, les structures institutionnelles nationales en adoptant formellement le capitalisme n'ont pas apporté les résultats économiques espérés car les formes venues de l'occident cachaient le contenu local.

De plus, le changement du facteur humain ne peut pas être rapide car ce dernier s'est formé pendant des siècles, par plusieurs générations. Les règles légales peuvent être modifiées rapidement mais les normes, les conventions et les valeurs resteront les mêmes en rendant simplement les nouvelles institutions formelles inefficaces (North 1990-2010).

Enfin, partant de ces constats, la structure institutionnelle qui oriente le développement économique en incitant les comportements productifs ou improductifs des acteurs, est prise en considération dans son ensemble, en tant qu'entité complexe et cohérente, et son changement doit tenir compte de cette unité pour ne pas provoquer le

retour en arrière, à savoir la structure organisationnelle fondée entièrement sur les coutumes, les traditions et les codes informels.

En appliquant ces cinq idées au cas de la Russie il en ressort que son facteur humain construit historiquement possède des caractéristiques fortement différentes, voire contradictoires aux normes comportementales du facteur humain capitaliste occidental. Pourtant, les institutions formelles des pays occidentaux ont été prises pour modèle durant la période dite de transition marquée par l'introduction dans la structure institutionnelle russe des lois et des règles de l'économie de marché et de la démocratie.

En résultat de la politique de la mise en place du capitalisme en Russie, sa structure des institutions a pris une forme bien particulière qui peut être appelée « l'hybride social » (Zinoviev 2002). D'une part, les lois sur la concurrence, les droits de propriété, la liberté d'entreprise et d'échange, les libertés démocratiques et autres ont été adoptées par les dirigeants russes. D'autre part, le facteur humain est resté majoritairement fidèle aux anciennes conventions et normes qui ne changent pas du jour au lendemain et les acteurs russes y compris les dirigeants continuent d'agir dans le cadre des habitudes non capitalistes. Ainsi, la composante formelle de la structure institutionnelle russe est devenue inactive en laissant la place centrale dans l'organisation et l'orientation des acteurs aux institutions informelles qui valorisent le contact et les réseaux personnels, l'inégalité de traitement, le paternalisme économique et les privilèges politiques.

Cependant, outre les années de destruction totale de l'économie durant les années 1990, l'hybride social russe actuel semble être économiquement acceptable car la croissance économique des années 2000 était plutôt positive. Or, le développement économique à long terme qui dépend du système capitaliste des acteurs créatifs, innovants, productifs et motivés à concurrencer, n'est pas stimulé par la structure actuelle russe. Il en découle que l'évolution des normes, des conventions et des valeurs des acteurs russes vers les modes de comportements plus capitalistes contribuera à la convergence de ces dernières avec les règles formelles en rendant toute la structure plus impersonnelle et plus adaptée au développement économique à long terme.

Problématique centrale : l'impact de la mondialisation sur le facteur humain

A partir de la reconnaissance du rôle du facteur humain dans le développement économique, la problématique qui est au centre de notre travail concerne le changement des institutions informelles et l'impact de l'ouverture économique sur ce processus. Elle

touche plus particulièrement le cas de la Russie dont l'ouverture aux attributs de la mondialisation peut influencer son facteur humain qualitativement différent du cadre formel mis en place.

La problématique centrale peut être formulée ainsi : « Comment l'ouverture économique, affecte-t-elle les institutions internes des pays et quelle peut-être l'influence externe sur les normes, les conventions et les valeurs sociales dominantes en Russie ? » Cette interrogation sera au centre de l'analyse de la Russie actuelle dont les institutions formelles modifiées récemment ne sont pas compatibles avec son facteur humain formé historiquement.

Nous nous inspirerons des travaux de Douglass North pour étudier le changement des institutions en intégrant dans ce processus le facteur « ouverture à l'international ». De fait, nous consacrerons une place importante à l'analyse de la structure institutionnelle dans son ensemble et de ses composantes séparées. Ensuite, pour répondre au questionnement central, nous interrogerons l'histoire afin de dégager les enseignements principaux de l'impact de l'ouverture des pays à l'extérieur sur leurs structures institutionnelles internes.

Dans le contexte actuel de la mondialisation il paraît nécessaire d'intégrer ce paramètre dans l'analyse institutionnelle. Cette démarche permettra non seulement de bien comprendre les dangers de l'universalisation planétaire des institutions capitalistes pour les structures institutionnelles qualitativement différentes mais aussi d'utiliser les opportunités de la mondialisation afin de stimuler le changement des normes et des conventions internes quand ce dernier devient indispensable pour assurer le développement économique.

A cet égard, nous interrogerons la capacité des attributs de la mondialisation et notamment de l'ouverture commerciale, des investissements directs étrangers et des organisations internationales, à agir sur les normes, les conventions et les valeurs locales ainsi que sur les intérêts des élites, de manière à favoriser leur changement.

Le point de départ consiste donc à caractériser les attributs de la mondialisation d'une part et à examiner le schéma de changement du facteur humain d'autre part. Puis, pour répondre à l'interrogation principale, ces deux champs seront pensés simultanément.

En partant de cette analyse, notre thèse repose sur l'idée que dans le contexte de l'ouverture à la mondialisation, l'environnement international est potentiellement capable d'influencer les modèles mentaux individuels des acteurs locaux directement

impliqués dans les relations avec les représentants des structures institutionnelles étrangères. Les modèles mentaux individuels se modifient et transforment au fur et à mesure les croyances partagées dans toute la société et donc les institutions informelles qui constituent le cadre commun de la représentation de la réalité.

De fait, les institutions informelles qui sont transmises aux générations futures peuvent être influencées dans le présent d'une manière à favoriser le comportement productif et innovant des acteurs. Un tel changement constituera le moteur du développement économique du pays à long terme et donc les opportunités qui permettent de déclencher l'évolution des normes, des conventions et des valeurs sociales ne doivent pas être ignorées.

Intérêt de la thèse

L'intérêt de cette thèse est pluridimensionnel. Du point de vue théorique, elle met d'abord en évidence le rôle du facteur humain en économie en espérant par cette approche faciliter la compréhension des différences entre les structures institutionnelles des pays. Puis, elle met l'accent sur le processus évolutif du changement des institutions ainsi que sur leur caractère historique ; ce sont des paramètres soulignés à plusieurs reprises par les principaux courants institutionnalistes mais sous-estimés néanmoins par les décideurs politiques de plusieurs pays du monde. Enfin, elle vise à intégrer la dimension internationale dans l'économie institutionnelle en mettant en avant l'influence de l'ouverture économique des pays sur leurs institutions internes.

L'intérêt pratique de cette étude est lié à l'analyse du cas russe. La question des institutions est longtemps restée secondaire pour les économistes travaillant sur la Russie à quelques exceptions près. La tendance a commencé à changer vers la fin des années 1990 et le début des années 2000 quand le décalage important entre les institutions capitalistes introduites dans le pays et leur application réelle a été remarqué. Ce constat a incité les économistes, les politiciens et les sociologues à analyser la qualité des institutions russes en portant une attention particulière aux lois formelles et aux mesures existantes pour les faire appliquer. Néanmoins, rares sont restées les études sur les institutions informelles. De ce fait, l'approche par le facteur humain appliquée au cas russe permet d'expliquer plusieurs problèmes institutionnels révélés en Russie et espère proposer une nouvelle réflexion sur la recherche de solutions.

Enfin, l'intérêt particulier de ce travail découle de l'actualité. Avec l'adhésion de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce (l'OMC) achevée en juillet 2012, la question de l'impact international sur l'économie russe a provoqué de nouveau les débats intenses. Les avantages et les inconvénients qui attendent la Russie durant la période de la transition fixée jusqu'en 2018 et après cette phase d'adaptation sont évoqués par les défenseurs et les opposants de l'ouverture plus poussée de l'économie russe. La question institutionnelle fait également partie de ces débats en se limitant pourtant à l'amélioration des institutions formelles. De fait, la question du changement des institutions informelles sous l'impact extérieur que cette thèse cherche à développer complète ce débat en proposant un nouveau regard sur cette politique.

Le choix de l'objet d'étude qui est au centre de cette thèse a été conditionné par les évaluations très alarmantes des institutions russes mises en avant par les organismes internationaux mais dont les causes ont été peu étudiées et souvent mal comprises. En même temps, l'aspiration manifestée des élites russes à l'adhésion de la Russie à l'OMC a éveillée l'interrogation sur leurs intérêts et sur les changements que la structure institutionnelle russe peut attendre de cette démarche. Clairement positive pour l'amélioration des institutions formelles qui ont été revues et améliorées durant les négociations, l'adhésion de la Russie à l'OMC n'a pourtant pas été analysée du point de vue des institutions informelles. Cependant, les changements de l'environnement réel liés aux nouvelles conditions ne pourraient pas être sans effet sur le facteur humain russe. C'est pourquoi, les institutions informelles qui reflètent le facteur humain, leur changement et leur rôle dans l'économie méritent d'être étudiées dans le but d'intégrer le facteur OMC dans l'analyse générale des institutions russes.

Cette approche ouvrira une nouvelle réflexion sur la mondialisation en tant que processus institutionnel dont l'impact peut être ambigu mais dont les attributs ne doivent pas être ignorés dans le processus de changement des facteurs humains locaux.

Aspects méthodologiques

Pour répondre aux questions posées et atteindre les buts que nous nous sommes fixés, nous commencerons par développer le concept de facteur humain qui s'inscrit dans une approche opposée à la fois à l'individualisme méthodologique de la théorie néoclassique et au holisme des marxistes. Le facteur humain en tant qu'ensemble de traits particuliers des hommes de la même société qui se modifie à travers chacun d'entre eux, unit le niveau individuel et social en rejoignant par cela l'individualisme

méthodologique complexe (Dupuy 2004). L'homme économique n'est plus l'individu « sous-socialisé » (Granovetter 1985), égoïste et rationnel, ni le sujet « sur-socialisé », soumis totalement et inconditionnellement à la société. Le concept de facteur humain attribue une nouvelle caractérisation aux hommes dans l'analyse économique en les présentant comme les acteurs actifs et responsables pour le développement économique mais également influencés et guidés par les contraintes sociales.

Deux études qui sont à la base de ce concept se complètent. Max Weber (1904-1905) met l'accent sur le rôle des individus séparés tout en soulignant l'importance des caractéristiques spécifiques du groupe pour son développement économique. Alexandre Zinoviev (1995) se concentre sur les particularités du groupe qui sont déterminantes pour les actions économiques de ses membres tout en reconnaissant que les traits particuliers de l'ensemble changent à travers ses individus.

Il en ressort que la qualité du facteur humain détermine la particularité de l'organisation qui se met en place dans cette société et par conséquent le caractère et les résultats des actions économiques des acteurs individuels. En même temps, la qualité du facteur humain change à partir de la modification des habitudes et des valeurs individuelles.

Cette pensée rejoint la tradition de toute l'Ecole historique allemande³ et des anciens institutionnalistes américains (Veblen 1899, 1914 ; Commons 1931) qui appuient leurs études sur la méthode historique et évolutionniste en privilégiant l'analyse multidimensionnelle du développement économique qui suppose le croisement des sciences économiques, politiques et sociales. La nouvelle économie institutionnelle, et plus particulièrement Douglass North (1990, 1994, 2005, 2010), continue l'analyse des institutions dans le cadre de cette lignée méthodologique en soulignant leur caractère historique et évolutionniste qui doit être pris en considération dans le processus de leur changement.

Cette thèse s'inscrit dans cette ligne de recherche et propose d'étudier les questions économiques à partir du facteur humain construit historiquement par l'ensemble de facteurs économiques, politiques et sociaux.

³ L'école historique allemande comprend trois générations: l'Ancienne Ecole Historique (W. Roscher, K. Knies et B. Hildebrand) ; la Jeune Ecole (G. Schmoller et K. Bucher) et la Toute Jeune Ecole (W. Sombart, M. Weber et A. Spiethoff).

Certaines méthodes statistiques, et plus particulièrement l'Analyse en Composantes Principales sera mobilisée afin de construire une image visuelle des différents profils institutionnels existant dans le monde et pour repérer à travers les variables quantitatives les facteurs qui influencent les institutions informelles.

Plan de la thèse

La thèse comprend deux parties. La première partie introduit le concept de facteur humain et étudie le problème de changement des structures institutionnelles en général et particulièrement dans le contexte de la mondialisation. Elle est composée de trois chapitres afin de présenter et développer les idées clés.

Dans le premier chapitre intitulé « *La prise en considération du facteur humain dans l'analyse du développement économique* », l'approche du développement fondée sur le concept du facteur humain est distinguée des autres théories du développement qui construisent leurs argumentaires soit sur l'individu universel agissant hors structures sociales, soit sur les structures de l'économie sans prendre en compte les individus et leurs comportements. L'intérêt de ce chapitre est de présenter le concept du facteur humain en général et à travers l'économie institutionnelle, ainsi que de mettre en avant son rôle en économie.

Dans le deuxième chapitre dont le titre est « *La mondialisation en tant que généralisation des institutions formelles du capitalisme à l'échelle planétaire* », l'idée principale consiste à interpréter la mondialisation en tant que processus institutionnel. Il vise à démontrer que la mondialisation a poussé les différents pays du monde à introduire dans leurs structures institutionnelles les institutions formelles de l'économie de marché et de la démocratie sans prendre en compte la question de savoir si ces règles correspondaient aux facteurs humains locaux. Cela explique les performances économiques différentes d'un pays à l'autre.

Enfin, le troisième chapitre, « *Le changement des structures institutionnelles internes : un nouveau regard sur les effets de la mondialisation* », étudie le processus de la modification des institutions formelles et informelles et distingue les caractéristiques générales des différents profils institutionnels qui orientent d'une manière globale les comportements des acteurs locaux vers les actions productives ou improductives. Pour y parvenir, les catégories spécifiques telles que « l'ordre social d'accès ouvert » et « l'Etat naturel » (North, Wallis et Weingast 2010) seront mobilisées. Elles serviront d'une part,

à comprendre l'évolution des différentes structures institutionnelles dans le temps à l'aide de l'analyse historique et d'autre part, à différencier les profils institutionnels nationaux dans l'espace en utilisant les méthodes statistiques, et notamment, l'analyse en composantes principales.

L'objectif final de ce chapitre consiste à intégrer dans le processus général du changement des institutions le facteur « ouverture à l'extérieur ». L'analyse visera à vérifier trois conditions : 1/ si historiquement ce facteur a joué le rôle important dans le changement des structures institutionnelles des pays capitalistes avancés ; 2/ si les études théoriques trouvent les explications de l'influence internationale sur les institutions internes ; 3/ si quantitativement il est possible d'identifier l'existence des corrélations significatives entre les variables de l'ouverture à l'international et les variables des institutions internes, notamment des institutions informelles.

La deuxième partie de cette thèse porte sur le cas russe. Elle étudie sa structure institutionnelle actuelle en partant des problèmes constatés par les organismes d'évaluation et en procédant ensuite à l'analyse historique afin de comprendre les causes des « mauvaises institutions » russes.

Pour ce faire, le quatrième chapitre, intitulé « *La structure institutionnelle de la Russie contemporaine et son rôle dans le développement économique du pays* », dresse une évolution historique des institutions en Russie en mettant en avant le caractère non capitaliste de son facteur humain et la réaction de ce dernier au cadre formel capitaliste introduit récemment. Une telle analyse permet d'évaluer l'efficacité économique de la structure institutionnelle actuelle russe et de mettre en évidence ses limites pour le développement économique à long terme.

Le cinquième chapitre, « *L'influence internationale sur la structure institutionnelle du capitalisme en Russie* », cherche à tirer les leçons de l'histoire russe à propos de l'influence internationale sur ses institutions internes dans le but d'utiliser les idées clés de ces enseignements dans le contexte actuel de la mondialisation. En effet, même si la Russie est considérée actuellement comme un pays dont l'économie est ouverte à l'international, l'adhésion toute récente de ce pays à l'OMC modifie plusieurs conditions de cette ouverture. L'impact de cette politique sur les institutions internes ne doit donc pas être ignoré afin de comprendre quelle trajectoire prendra l'évolution institutionnelle en Russie à partir de 2012 (l'année de l'adhésion) et comment ce changement peut affecter son facteur humain, c'est-à-dire ses normes, ses conventions et ses valeurs sociales.

PARTIE I

L'IMPACT DE LA MONDIALISATION SUR

LES STRUCTURES INSTITUTIONNELLES

INTERNES

Chapitre I : La prise en considération du facteur humain dans l'analyse du développement économique

Introduction

L'économie est une activité humaine mais le rôle et la nature des hommes dans les processus économiques ne sont pas clairement déterminés dans les théories standard.

Ou bien, les individus sont considérés comme des agents rationnels et universels capables d'employer des ressources rares de la manière la plus avantageuse en agissant dans le but de maximiser leur richesse ou l'utilité.

Ou bien, ce sont des agents qui agissent *en fonction d'une rationalité limitée*⁴ mais qui restent néanmoins des stratèges qui manipulent l'information disponible afin d'atteindre leur but.

Autrement, ce sont des sujets hétérogènes poussés à s'échanger par leurs goûts et leurs besoins divers.

Cependant, toutes ces approches prennent en considération les hommes en tant qu'individus séparés et indépendants. Ce sont les caractéristiques égoïstes, ou, comme le définit A. Zinoviev, *les qualités universelles*⁵ des individus qui construisent la base du développement économique.

Parfaitement capables ou limités par leurs capacités cognitives, les agents agissent néanmoins toujours dans le but d'augmenter les richesses et les satisfactions personnelles. Ainsi, cet objectif égoïste de chacun est considéré comme le guide essentiel du comportement humain et donc du changement économique. En agissant toujours dans le but de la prospérité personnelle soit dans la connaissance parfaite des choses, soit dans les limites de l'information disponible, les agents améliorent leur situation matérielle et donc celle de la société.

Il suffit d'assurer la liberté de l'échange pour que les agents agissent naturellement au profit de la croissance économique. Ainsi, le développement économique n'est

⁴ Hugon Philippe, « Le concept d'acteurs du développement chez les pionniers du développement : Albert Otto Hirshman et François Perroux », *Monde en Développement*, Vol. 31 – 2003/4-n°124, p.11

⁵ Zinoviev Alexandre, *L'Occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie, traduction française*, Paris : Plon, 1995, p. 41

qu'une question de temps qui sépare les pays développés et ceux en développement. (W. Rostow 1960)

Une autre vision de l'homme économique, totalement opposée à celle individualiste, supprime complètement son rôle en tant qu'agent actif. Ainsi, l'économie n'est plus considérée comme la somme des comportements individuels mais comme une activité de la société en tant qu'entité à part entière. La structure collective détermine totalement les actions des individus qui remplissent les fonctions qui leurs sont attribuées. Ainsi, les motifs individuels n'expliquent pas le développement économique. Ce dernier est un résultat de l'action globale de la société.

De ce fait, les stratégies du développement économique doivent être axées sur la structure de l'économie et non sur les individus (Prebisch 1962). L'Etat doit mener une politique volontariste afin de créer la structure nécessaire permettant aux pays en développement de rattraper ceux développés. L'objectif est donc, d'établir sur le territoire national une structure de l'économie qui crée une croissance économique supérieure. Cette dernière, étant considérée toujours comme la condition suffisante du développement économique, peut être obtenue par l'industrialisation et le développement du secteur des services. Ces secteurs, en apportant une plus haute valeur ajoutée, augmentent le PIB de la nation et assurent par conséquent le développement économique.

Les approches individualiste et structuraliste, étant totalement opposées, sont néanmoins proches concernant leur vision de l'homme économique. Toutes les deux traitent les individus en tant qu'unités universelles. D'une part, tous les agents sont guidés par leurs intérêts égoïstes indépendamment de leur société. D'autre part, tous les sujets sont présentés comme une masse homogène de « robots », sans caractère, qui remplissent inconditionnellement les tâches qui leur sont confiées par la société. Ainsi, les deux approches ignorent le facteur humain qui représente l'ensemble des acteurs actifs mais caractérisés par une mentalité économique, politique et sociale d'un type bien précis.

Le facteur humain a souvent été mis en avant par les analyses économiques non standards. Son rôle pour le développement économique est étudié déjà au XIXe siècle par F. List (1841) et toute l'école historique allemande (Schmoller, Sombart, Weber). Ensuite, avec la séparation de l'économie du développement après la Seconde Guerre mondiale, A.O. Hirschman (1958) mais surtout F. Perroux (1962) soulignent l'importance des acteurs engagés et conditionnés par les valeurs pour la performance

économique. Cette ouverture vers la nature différente de l'homme économique permet d'analyser le développement économique non seulement comme le résultat automatique de la croissance mais autrement, en tant que processus plus complexe.

Enfin, en comparant le développement économique des deux sociétés opposées, communiste et capitaliste, A. Zinoviev (1985, 1995) distingue les caractères particuliers du « *matériel humain* »⁶ qui représente la force motrice du processus de développement. Ainsi, dans la perspective de Max Weber, Zinoviev explique le développement économique de l'Occident non par « *les qualités universelles* » des hommes mais par « *les qualités propres aux peuples occidentoïdes, par leurs traits caractéristiques* »⁷.

Néanmoins, le facteur humain en tant que moteur du développement économique reste un objet d'analyses séparées avant d'être intégré dans l'économie institutionnelle à travers les institutions informelles (Veblen 1902 ; Commons 1934 ; North 1990, 2005, 2010 ; Greif 2006).

Dans cette approche, le développement économique est analysé comme un processus multidimensionnel qui ne résulte pas de l'échange marchand entre des agents identiques mais plutôt du mode d'orientation des actions humaines par les institutions. De ce fait, le facteur humain, construit historiquement et identifié à travers les institutions informelles, influence le comportement économique des individus et des organisations qui, à leur tour, le modifient en agissant. Ainsi, le développement représente un long processus d'évolution du facteur humain stimulant le comportement productif et innovant chez les acteurs socio-économiques.

Afin de comprendre la prise en considération du facteur humain dans l'analyse économique, ce chapitre est présenté en trois sections. La première section examine la nature des comportements humains pris en compte par les théories économiques afin d'expliquer le développement. Ainsi, le rôle du facteur humain qui forme les individus dynamiques d'un type bien précis est mis en avant par rapport aux agents universels et « sous-socialisés » d'une part, et aux sujets passifs et « sur-socialisés » d'autre part.

La deuxième section présente les différentes approches des théories du développement économique qui élaborent les stratégies en fonction du rôle qu'elles accordent aux hommes dans le système économique. Ainsi, la prise en considération du

⁶ Zinoviev Alexandre, *L'occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie, traduction française*, Paris : Plon, 1995, p. 39

⁷ Ibid, p. 42

facteur humain modifie la perception du développement en termes exclusivement quantitatifs et la croissance économique n'est plus considérée comme sa condition suffisante.

Enfin, la troisième section analyse le facteur humain du point de vue de l'économie institutionnelle. Cette dernière introduit ce concept dans la structure des institutions et définit son impact sur le développement économique à travers les institutions informelles.

1.1. Les typologies des comportements humains dans la pensée économique

L'analyse de la pensée économique nous renvoie au débat central des économistes, sociologues et philosophes sur la nature des comportements humains et sur le rôle des individus dans le processus de développement économique des sociétés. Souvent critiqué, le concept de *l'homo oeconomicus* est devenu néanmoins inséparable de la science économique. A cette représentation s'oppose l'homme social qui compte dans l'évolution économique seulement en tant que membre de la société qui le domine. La question est donc de savoir quel type d'homme, économique ou social, explique mieux les différences de développement économique dans les diverses sociétés du monde ?

1.1.1. L'homme en tant qu'agent sous-socialisé, stratège et individualiste

La pensée économique classique (Smith 1776 ; Ricardo 1817 ; Malthus 1820 ; Mill 1861) marque la distinction du comportement purement économique des individus séparés de toute autre action sociale. Le comportement économique, selon cette approche, est forcément rationnel et la prospérité générale dépend de chaque individu. La préférence de chacun est nécessairement donnée à la richesse supérieure par rapport à celle inférieure. Ainsi, la recherche d'intérêt personnel par chaque individu conduit au bien-être de la société et représente la base du développement économique. Comme l'affirme Adam Smith :

« Tout individu s'efforce continuellement de trouver l'emploi le plus avantageux pour le capital dont il peut disposer. Certes, c'est son propre avantage qu'il vise et non celui de la nation. Mais le souci de son propre avantage le conduit naturellement, ou plutôt nécessairement, à préférer l'emploi qui est le plus avantageux pour la nation »⁸.

Cependant, J-S Mill en traçant la séparation entre le motif économique et les autres comportements humains, accepte néanmoins que les coutumes et les traditions soient importantes pour « l'état économique » :

⁸ Smith Adam (1776), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* : livre IV, Chapitre II, Paris : Economica, 2002, p.466.

« *Les croyances, les lois d'un peuple agissent puissamment sur son état économique, et cet état, à son tour, par son influence sur les relations sociales, réagit sur les lois et les croyances* »⁹.

De ce fait, malgré la construction d'un modèle de comportement purement économique des individus, Mill ne nie pas qu'en réalité cette frontière entre « économique » et « socioculturel » ne soit pas claire. Les hommes réels sont différents des individus universels, rationnels et égoïstes guidés uniquement par l'intérêt économique.

Or, malgré une ouverture de l'analyse économique classique vers le facteur humain construit par l'environnement social, la théorie néoclassique adopte l'hypothèse des comportements humains universels guidés uniquement par l'objectif de la satisfaction personnelle.

Selon François Perroux les économistes néoclassiques procèdent à l'extraction du système économique de la société capitaliste ce qui « *rend invisibles les phénomènes non mercantiles, tels que l'Etat, les contraintes politiques et publiques, les actes conditionnés et, plus généralement, tout ce que l'on appelle aujourd'hui les représentations* »¹⁰.

Les hommes sont considérés comme étant parfaitement rationnels. Appelés les « agents », ils sont représentés comme identiques, sans culture, sans histoire, sans différences comportementales et idéologiques. Les agents rentrent en interrelations par le marché. L'échange libre entre les individus rationnels doit conduire automatiquement au bien-être social car, en maximisant leurs utilités individuelles, ils produisent l'utilité maximale de la société entière.

Les agents se comportent donc tous de la même façon sans rapport avec l'environnement social dans lequel ils agissent. Ils sont capables d'évaluer et de hiérarchiser leurs préférences, d'utiliser les ressources disponibles de la meilleure façon afin de maximiser leurs utilités et enfin, ils prennent les décisions dans la situation de connaissance parfaite des choses. Dans ce monde mécanique, le facteur humain réel est totalement remplacé par le sujet économique abstrait qui prend ses décisions

⁹ Mill John Stuart (1861), *Principles of political economy: with some of their applications to social philosophy*, Fairfield, New Jersey Augustus M. Kelly, 1976, vol. 1

¹⁰ Maréchal J-P, « L'héritage négligé de François Perroux », *L'Economie Politique*, octobre 2003, p. 47

comportementales en fonction des coûts et des avantages pour atteindre l'utilité maximale.

Ce type d'homme, « *l'Homo Oeconomicus* », « choisit à la base des préférences constantes dans le monde sans temps et sans espace. Il n'y a donc pas de changement dans ce monde, ni d'incertitude, ni de risques. Les choix s'effectuent à partir de l'information complète disponible librement. L'homo oeconomicus peut choisir d'une manière rationnelle et continue quand la structure individuelle de préférences est complète. Dans ce monde, l'homme économique rationnel va toujours tenter à maximiser son utilité sous contrainte de son revenu limité ». ¹¹

Le concept normatif et approximatif de *l'Homo oeconomicus* a été remis en question par l'école autrichienne d'économie qui propose d'analyser le comportement économique des hommes réels. Karl Menger refuse l'idée d'homogénéité des individus car celle-ci suppose que leurs besoins soient également identiques tandis qu'en réalité les utilités individuelles sont subjectives et seuls les sujets savent ce qu'ils désirent.

Tout en restant dans la perspective rationnelle, l'école autrichienne met en avant la diversité des goûts, des besoins et des aptitudes des individus qui les poussent à rentrer dans le processus de l'échange. Les actions des individus sont guidées par leurs préférences subjectives qui sont multiples. Ainsi, l'hétérogénéité des comportements individuels est reconnue mais le rôle des structures sociales est de nouveau mis en arrière plan.

L'objet central de l'économie représente l'action humaine en tant que telle qui, selon Ludwig Von Mises, « devient une partie d'une science plus universelle, la praxéologie » ¹² et doit être étudiée d'une manière générale, sans rapport avec le contexte. Il remarque :

« La praxéologie traite de l'action humaine en tant que telle, d'une façon universelle et générale. Elle ne traite ni des conditions particulières de l'environnement dans lequel l'homme agit ni du contenu concret des évaluations qui dirigent ses actions. » ¹³

L'action humaine est considérée comme « nécessairement toujours rationnelle » ¹⁴ et l'homme est toujours actif, poussé par le désir d'une situation plus satisfaisante.

¹¹ Alter Max, "Carl Menger and Homo Oeconomicus: some thoughts on Austrian Theory and Methodology", *Journal of Economic Issues*, Vol. XVI N°1 March 1982, p. 149

¹² Von Mises Ludwig (1949), *L'action humaine, Traité d'économie*, traduction française par Raoul Audouin, PUF, Paris, 1985, p. 4

¹³ Ibid, pp. 680-681

Même si Menger reconnaît le rôle des coutumes pour l'action humaine (1883), seules « *les qualités universelles des individus telles que leur capacité de s'adapter aux conditions extérieures de la manière la plus apte à préserver leurs intérêts personnels* », ¹⁵ sont réellement prises en compte.

Le développement économique dépend des actes d'individus séparés et de leurs intérêts égoïstes tandis que la possibilité de choix économiques collectifs formés par le contexte spécifique est considérée comme secondaire et n'est pas réellement étudiée. Comme le souligne Von Mises :

« *Toute action est accomplie par les individus. La collectivité agit toujours par l'intermédiaire d'un ou plusieurs individus. La vie d'une collectivité est vécue dans l'agissement des individus qui constituent son corps. La route pour connaître les ensembles collectifs passe par l'analyse des actions des individus. Un collectif social vient à l'existence par la voie des actions individuelles.* » ¹⁶

Selon cette approche, la société n'est qu'une coopération des individus dans l'objectif de réalisation des résultats fixés. Elle n'a pas son propre esprit qui forme le facteur humain. Elle est une combinaison intentionnelle d'efforts individuels.

Le développement économique est donc le résultat des calculs individuels des coûts et des avantages. Les *qualités universelles*, c'est-à-dire les intérêts égoïstes, poussent les hommes à s'unir pour produire plus de richesses.

Or, la capacité humaine d'évaluation des multiples options, de tous les résultats probables est remise en question par Herbert Simon qui refuse la rationalité parfaite des agents et introduit le rôle de l'environnement :

« *Les limites dans les capacités mentales des décideurs sont liées à la complexité de l'environnement dans lequel se fait la décision car toutes les alternatives ne peuvent pas être analysées* » ¹⁷.

Ainsi, l'influence de l'environnement sur le comportement des individus et sur l'efficacité économique est reconnue. Or, la complexité de l'environnement est limitée

¹⁴ Ibid, p. 20

¹⁵ Zinoviev Alexandre, *L'occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie, traduction française*, Plon, 1995, p. 41

¹⁶ Von Mises Ludwig (1949), *L'action humaine, Traité d'économie*, traduction française par Raoul Audouin, PUF, Paris, 1985, p. 47

¹⁷ Herbert Simon présenté par Dequech David, "Bounded Rationality, Institutions, and Uncertainty", *Journal of Economic Issues*, Vol. XXXV No. 4 December 2001 p. 911 – 929

par Simon principalement à l'indisponibilité de l'information complète. Les individus ne peuvent pas adopter la solution optimale car ils n'ont pas d'information nécessaire pour bien calculer les coûts et les avantages de toutes les alternatives possibles. Par opposition à la « rationalité parfaite » qui compare les individus aux machines dans le monde d'information parfaite, Herbert Simon reconnaît les limites cognitives des êtres humains liées à leur niveau de connaissance de l'état des choses.

Cependant, cette conception de l'homme, même si elle construit un modèle plus réel du comportement économique et accorde une place importante à l'information dans le processus de la prise de décision, reste néanmoins attachée au côté technique et ne cherche pas à approfondir la notion d'environnement. « *La rationalité est limitée par les capacités cognitives des individus et par l'information disponible dans l'environnement de son action* »¹⁸ mais l'individu reste toujours un stratège qui procède au calcul des coûts et des avantages afin d'atteindre son but. Les valeurs, les normes culturelles, les contraintes sociales ne sont pas intégrées dans ce type de comportement. Le choix est guidé par les éléments conscients tels que l'information disponible et la capacité de l'agent à analyser les différentes options. La décision de l'agent simonien n'est pas colorée par les représentations sociales et les normes de sa culture économique. L'homme de H. Simon reste un stratège qui est influencé par son environnement seulement dans la mesure où celui-ci lui fournit l'information nécessaire pour la décision concrète. Ses actions suivent toujours les objectifs en restant dans le cadre du « *monde froid du calcul et des intérêts* »¹⁹.

1.1.2. L'homme en tant que « fonctionnaire de la société »²⁰

A l'explication du développement économique par l'action des individus « *sous-socialisés* »²¹ s'oppose un autre concept de l'homme, celui « sur-socialisé ».

¹⁸ Colado Eduardo Ibarra, "Herbert A. Simon y su monomania. El comportamiento humano como comportamiento artificial", *Gestión y Política Pública*, Vol. XIX, n°1, 2010, pp. 155-170

¹⁹ Hugon Philippe, Le concept d'acteurs du développement chez les pionniers du développement : Albert Otto Hirshman et François Perroux, *Monde en Développement*, Vol. 31 – 2003/4-n°124, p.11

²⁰ Durkheim Emile (1893), *De la division du travail social*. Paris : PUF, 1967, p. 71

²¹ Granovetter Mark, Economic action and social structure : the problem of embeddedness » *American Journal of Sociology*, 1985, vol. 91, n°3, p. 485

La critique adressée par Mark Granovetter à l'individualisme méthodologique reflète l'insuffisance de l'homme « sous-socialisé » pour la compréhension des phénomènes de l'économie et de la société :

« *L'action économique, comme toute autre action, est socialement située et ne peut être expliquée par de simples motifs individuels ; elle est encastrée dans le réseau des relations personnelles, plus qu'elle émane d'acteurs atomisés* ». ²²

L'invisibilité des structures sociales dans les approches économiques individualistes a créé une opposition radicale basée sur le concept holiste d'Emile Durkheim (1893). La société n'est pas considérée comme une somme de comportements individuels mais comme une entité qui détermine totalement l'action des individus qui « *suivent automatiquement et inconditionnellement les coutumes, les habitudes ou les normes* » ²³.

De ce fait, il est nécessaire d'analyser le collectif et ses règles afin de comprendre et d'expliquer les actes des individus qui, selon Durkheim, ne sont que « *les fonctionnaires de la société* » ²⁴. Comme le rappelle Hugon : « *Le courant holiste privilégie les structures aux dépens des acteurs, les classes sociales aux dépens des unités actives et des organisations* » ²⁵.

Dans cette perspective, Pierre Bourdieu distingue la notion « d'*habitus* » ²⁶ qui est structuré par l'environnement social. En tant que matrice d'actions et de perceptions, l'*habitus* détermine les comportements individuels des acteurs économiques et sociaux.

Selon l'analyse marxiste, le schéma comportemental est intégré dans les classes sociales qui, en tant que forces extérieures aux individus, dominent leurs façons d'agir. Il suffit de connaître la classe sociale pour déterminer le comportement de l'individu car chaque classe sociale a une identité différente des autres. Selon Marx, les actions des individus sont soumises à leur structure sociale :

²² Granovetter Mark, *Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse*, traduction française par André Orléan et Serge Grunberg, dans *L'analyse économique des conventions*, Paris, 1994, p.81

²³ Ibid, p. 84

²⁴ Durkheim Emile (1893), *De la division du travail social*. Paris : PUF, 1967, p. 71

²⁵ Hugon Philippe, Le concept d'acteurs du développement chez les pionniers du développement : Albert Otto Hirschman et François Perroux, *Monde en Développement*, Vol. 31 – 2003/4-n° 124, p.11

²⁶ Bourdieu Pierre, *Choses dites*, Paris : Les Editions de Minuit, 1987, p.100

« Ce n'est pas la conscience des hommes qui détermine leur être; c'est inversement leur être social qui détermine leur conscience ». ²⁷

Donc, l'individu « sur-socialisé », dépendant du collectif, guidé entièrement dans ses actions par la structure supérieure, est considéré comme un être passif. Son comportement est déterminé et contrôlé par le système qui, à l'aide d'apprentissage, reproduit la même idéologie d'une génération à l'autre et assure la pérennité du mode spécifique d'action économique et sociale. La structure sociale devient non seulement le cadre pour les comportements individuels mais elle fournit une solution toute prête pour chaque action. Ainsi, les décisions individuelles perdent de leur importance pour le développement économique de la société.

Ce dernier, en revanche, est déterminé par l'évolution de la structure de production et de consommation. De ce fait, les stratégies structuralistes du développement proposent de viser les structures et non les hommes.

1.1.3. Le facteur humain construit par les « acteurs engagés » ²⁸ et conditionnés

Entre l'agent « sous-socialisé », stratège et rationnel et le sujet « sur-socialisé », irrationnel, soumis par le système, un autre type d'homme peut être distingué, celui d'un acteur engagé, actif et responsable pour le changement mais en même temps conditionné par son environnement social et culturel. Dans toutes ses actions y compris les actions économiques, l'homme est guidé non seulement par le calcul des coûts et des avantages mais aussi par les émotions et les traditions. Ce n'est pas un agent rationnel mais un homme réel qui combine les motifs différents dans le processus de prise de décision.

Dans cette optique, Max Weber distingue quatre types de comportements humain : 1) l'action traditionnelle motivée par la coutume et les habitudes, 2) l'action affective déterminée par l'émotion, et le sentiment irrationnel, 3) l'action rationnelle « en valeur » fondée sur le système de valeurs existant mais qui ne tient pas compte du

²⁷ Marx K, *Contribution à la critique de l'économie politique* (1859). Traduit de l'allemand par Maurice Husson et Gilbert Badia. Paris : Éditions sociales, 1972, p. 19

²⁸ Hugon Philippe, Le concept d'acteurs du développement chez les pionniers du développement : Albert Otto Hirshman et François Perroux, *Monde en Développement*, Vol. 31 – 2003/4-n°124, p.11

but, 4) l'action rationnelle « en finalité », basée sur le calcul des coûts par rapport aux avantages afin d'atteindre l'objectif fixé²⁹.

Quand il s'agit de la société capitaliste étudiée par Weber, le développement y est accompagné d'un processus de rationalisation des activités qui touche tous les domaines de l'activité humaine. L'action rationnelle en finalité devient plus importante par rapport à l'action traditionnelle qui s'affaiblit mais ne disparaît pas. Cette rationalisation se traduit par la formalisation des relations sociales qui permet l'homogénéisation des coutumes particulières à l'échelle plus élargie et l'impersonnalisation des relations.

Or, cette action rationnelle ne doit pourtant pas rentrer en contradiction avec les autres types d'actions. Elle est plutôt le résultat de leur évolution.

L'homme, agissant dans la société, effectue des calculs rationnels non seulement à partir de l'information pointue disponible, mais également, en cohérence avec les valeurs, les traditions et les coutumes de sa communauté et en utilisant les moyens habituels de son environnement.

Cette complexité de la nature humaine est ignorée dans l'agent rationnel et informé qui agit d'après le pur calcul des coûts et des avantages indépendamment des valeurs et des traditions.

L'homme retiré de son contexte historique et social perd de son caractère d'acteur avec les valeurs et les habitudes, les croyances et les coutumes qu'il partage avec les autres membres de sa communauté.

Cependant, le développement économique des différentes sociétés est difficilement explicable si les hommes sont considérés comme des agents identiques.

Le but n'est évidemment pas de rechercher les différences biologiques des hommes mais de constater la différence comportementale des individus formés par les environnements variés.

Gustav Schmoller en s'appuyant sur les données historiques, remarque : « *L'économie nationale des Anglais, des Allemands, des Groenlandais, des Cafres, des Chinois, ce sont là des désignations, non d'une somme d'économies individuelles sur un même territoire, soumises à la même autorité, mais d'un tout uniforme, dont les parties, sous tous les rapports, réagissent autrement les unes sur les autres, que ces mêmes parties ne réagissent sur les économies individuelles d'autres Etats, d'autres peuples.* »

²⁹ Weber Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904 -1905), trad. de l'allemand par Jacques Chavy, Paris : Plon, 1967

Et ce facteur commun, qui relie toutes les institutions particulières d'un peuple ou d'un Etat, ce n'est pas seulement l'Etat, c'est quelque chose de plus intime : c'est la communauté de la langue, de l'histoire, des souvenirs, des mœurs et des idées... c'est une manière de vivre commune... comme les Grecs nommaient cette conscience publique dans laquelle les idées de morale et de droit s'étaient cristallisées, et qui influe sur toute les actions humaines, et par suite sur les faits économiques »³⁰.

En étudiant le développement des pays de l'Occident, Weber explique sa croissance économique par l'influence importante des valeurs de la religion. Cette dernière a créé des motifs idéologiques stimulant les hommes à s'investir dans le monde et dans le travail. La consommation rationnelle imposée par la religion a contribué à l'accumulation du capital et à l'accroissement de la production. Les valeurs et les coutumes partagées s'intègrent dans l'organisation formelle créée pour assurer leur pérennité et leur omniprésence. De ce fait, les valeurs traditionnelles des pays occidentaux ont contribué, selon Weber, au développement du comportement productif des individus, favorable à la croissance des richesses matérielles.

Donc, *les qualités universelles* des hommes de la culture occidentale, leurs instincts de poursuivre les intérêts personnels ont été cadrés initialement par la religion en stimulant l'accumulation du capital ; ensuite, l'impersonnalisation des relations grâce aux règles formelles a contribué au développement de l'individualisme et des stimulations pour la productivité, l'efficacité et la créativité.

Pourtant, il ne s'agit pas ici de sous-estimer le rôle des individus dans le processus d'évolution économique et d'attribuer tous les mérites ou les échecs au collectif. Bien au contraire, Max Weber représente les phénomènes économiques et sociaux comme le résultat « *d'activité de personnes singulières* »³¹. Les acteurs influencés par le caractère particulier de leur société agissent et modifient leur environnement. Ils sont actifs et c'est eux qui construisent le système d'un type précis qui, à son tour, les influence.

Dans la même optique A. Zinoviev conclut que « *l'Occident s'est créé, s'est développé, s'est maintenu, s'est défendu et a fini par conquérir sa place sur la planète grâce à des individus d'un certain type que j'appellerai les occidentoïdes. (...) Voici quelques traits caractéristiques des occidentoïdes : l'esprit pratique, le savoir-faire,*

³⁰ Schmoller Gustav (1902), *Politique sociale et économie politique* (Questions fondamentales), traduction revue par l'auteur, Paris: V. Giard & E. Brière, Libraires-Éditeurs, 1902, p. 44

³¹ Weber Max (1956), *Economie et Société*. Paris : Plon, 2010 p. 41

l'économie, la disposition aux luttes concurrentielles, le génie inventif, le sens du risque, la froideur, la dureté émotive, le penchant pour l'individualisme. (...) L'occidentoïde que je décris n'est pas un être humain que l'on peut rencontrer. Il s'agit du portrait sommaire du matériel humain qui compose l'Occident »³²

Ces acteurs conditionnés et actifs représentent dans leur ensemble le facteur humain spécifique.

L'homme qui doit être pris en considération par l'analyse économique, n'est pas un simple agent individuel et la société n'est pas une somme d'agents séparés. L'homme économique fait partie du facteur humain d'un type bien précis formé par l'interconnexion permanente des individus et du collectif.

Selon Zinoviev : *« Il est incontestable que le mode de vie dans une communauté humaine définit le caractère des ses membres. L'homme s'adapte aux conditions de son existence et développe les qualités qui lui sont utiles pour cela. Mais il n'en est pas moins vrai qu'un type donné d'organisation sociale est créé par des individus d'un certain type. Il s'agit ici d'une dépendance réciproque : un groupe d'hommes génère une civilisation où se reflètent leurs caractéristiques, et celle-ci engendre à son tour des acteurs qui lui sont conformes »³³.*

Par opposition à l'individualisme méthodologique et le holisme, cette approche s'appuie sur le constructivisme structuraliste (Bourdieu 1987) ou l'individualisme méthodologique complexe (Dupuy 2004) qui *« unit récursivement les niveaux individuel et collectif »³⁴.*

« L'individualisme méthodologique « complexe » s'oppose tant à l'individualisme méthodologique simple qu'au holisme. L'individualisme méthodologique simple est un réductionnisme, il ignore le saut en complexité que le passage de l'individuel au collectif implique, alors même que le collectif s'engendre par la composition des actions individuelles »³⁵.

Donc, l'environnement communautaire influence les idées et oriente les actions des individus, tandis que les individus modifient l'environnement commun par les résultats

³² Zinoviev Alexandre, *L'occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie*, traduction française, Paris : PLON, 1995, p. 42

³³ Ibid, p.40

³⁴ Dupuy Jean-Pierre, Vers l'unité des sciences sociales autour de l'individualisme méthodologique complexe, *Revue du MAUSS*, 2004/2 n°24, p. 326

³⁵ Ibid, p. 326

de leurs actions. Autrement dit, les actions individuelles et l'espace collectif se trouvent en interaction permanente en se modifiant mutuellement. Comme le présente Pierre Bourdieu :

« D'un côté, les structures objectives sont le fondement des représentations subjectives et elles constituent les contraintes structurales qui pèsent sur les interactions ; mais d'un autre côté, ces représentations doivent aussi être retenues si l'on veut rendre compte notamment des luttes quotidiennes, individuelles et collectives, qui visent à transformer ou à conserver ces structures »³⁶.

Le facteur humain est un concept plus complexe qu'un simple individu rationnel ou informé, guidé uniquement par ses intérêts matériels, il n'est pas non plus un être irrationnel englouti par la superstructure extérieure. Le facteur humain est un type d'acteur doté non seulement de *qualités universelles* mais aussi de qualités propres à son collectif qui l'a élevé et avec lequel il se trouve en interaction permanente ; l'acteur formé et guidé par les normes, les valeurs, les habitudes et les règles bien précises caractéristiques pour son environnement et modifiables à travers lui. Le facteur humain est donc le résultat de l'interaction « structure – individu » pendant plusieurs générations. Ce n'est pas un individu séparé mais plutôt une mentalité d'un type particulier. L'homme est donc conditionné par le caractère particulier de la société dans laquelle il agit et interagit. Zinoviev décrit cette interaction comme suit :

« Le caractère particulier d'un peuple est un ensemble complexe de traits qui se manifeste régulièrement et nettement dans les actes collectifs des individus qui le composent. Ces caractéristiques sont rarement concentrées dans ses représentants isolés. Elles sont éparpillées dans une multitude d'individus qui représentent tous des traits différents. C'est lorsqu'ils se regroupent, que certains types de comportement émergent comme des variations autour d'un thème général »³⁷.

Les qualités centrales de la société donnée, ses traits particuliers qui la distinguent des autres, forment le facteur humain ou « *le matériel humain* »³⁸ qui définit les « *qualités propres* » aux individus de cette communauté. Guidés par les « *qualités universelles et propres* », les acteurs agissent et changent le matériel humain des

³⁶ Bourdieu Pierre, *Choses dites*, Paris : Les Editions de Minuit, 1987, p.150

³⁷ Zinoviev Alexandre, *L'Occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie*, traduction française, Paris : Plon, 1995, p. 41

³⁸ Ibid, p. 39, 243.

générations futures. Ainsi, le nouveau facteur humain modifié apparaît mais il rappelle néanmoins le précédent car issu de lui.

Le facteur humain d'une société donnée est donc le résultat de l'interconnexion dans le passé entre la structure sociale de cette société et les individus qui la composent. De ce fait, la prise en compte du passé est indispensable pour comprendre le facteur humain.

La typologie du comportement économique devient donc primordiale pour le choix de la méthode d'analyse. L'homme en tant qu'agent universel et indépendant de l'environnement social suppose la négligence de l'histoire dans l'analyse économique. En revanche, l'homme en tant qu'acteur conditionné par son contexte, comme un représentant du facteur humain spécifique nécessite le recours à l'analyse de sa formation et donc, du passé.

« L'homme conditionné » est nécessairement historique et son rôle dans le développement économique exige une analyse dynamique de l'économie. En revanche, le passé n'est pas important pour « l'agent rationnel et informé » qui est immuable. De ce fait, si le facteur humain réel n'est pas pris en compte mais remplacé par un agent abstrait, l'histoire, considérée comme « *la science du passé, ne peut enseigner rien qui soit valable pour l'avenir* »³⁹. Par contre, si le facteur humain réel compte dans le processus économique, l'analyse historique est indispensable car le comportement humain présent devient la fonction de l'environnement hérité du passé.

L'approche fondée sur le facteur humain cherche à identifier le développement dans le temps mais aussi à repérer les différences dans l'espace. Ainsi, l'analyse historique est nécessaire pour comprendre le fonctionnement économique d'une société donnée tandis que la comparaison dans l'espace permet de distinguer les différentes formes de facteur humain.

Donc, la prise en considération du facteur humain conduit d'abord, à la nécessité d'analyse dans le temps et dans l'espace en s'appuyant sur la complémentarité des méthodes ; puis, cela suppose la révision des stratégies du développement économique basées sur les concepts d'homme « sous-socialisé » et « sur-socialisé ».

³⁹ Von Mises Ludwig (1949), *L'action humaine, Traité d'économie*, traduction française par Raoul Audouin, PUF, Paris, 1985, p. 35

1.2. Le rôle du facteur humain dans les stratégies de développement économique

Le développement économique est souvent assimilé au processus de croissance économique et donc, les stratégies de développement sont construites autour de cette vision matérialiste. En revanche, l'approche fondée sur le facteur humain modifie la représentation purement quantitative et distingue le développement en tant que condition préalable de la croissance économique.

1.2.1. Le développement par la croissance économique

Les différentes typologies de comportements humains sont à la base des stratégies variées de développement économique. Ainsi, l'homme universel et calculateur est au centre des théories qui recherchent le développement par la mondialisation. Le concept d'homme « sur-socialisé » et passif est utilisé par les théories d'inspiration marxiste privilégiant les structures nationales. Cependant, ces deux types de théories ont la représentation très quantitative du processus de développement. La croissance économique y est considérée comme une condition nécessaire et suffisante du développement économique.

Dans cette perspective le développement économique est analysé d'une part, comme le résultat inévitable de l'accumulation du capital et du marché libre entre les agents individuels, d'autre part, il est une conséquence du changement des structures productives et notamment de l'industrialisation.

De ce fait, les adeptes des théories universalistes considèrent le sous-développement comme un simple retard rattrapable naturellement (Rostow 1960) ou à travers l'installation d'un marché libre ou du libre-échange (Balassa 1961 ; Krueger 1973 ; Bhagwati 1966, FMI, Banque mondiale 1980), tandis que pour les structuralistes le retard de développement est du à la « *désarticulation des structures productives* »⁴⁰ (Prebisch 1950 ; Singer 1950 ; Myrdal 1968).

Les approches basées sur l'homme universel peuvent être appelées les stratégies « mécanistes » qui recommandent de laisser faire le temps, de laisser agir les agents et

⁴⁰ Berr Eric et Harribey Jean-Marie, Introduction au dossier d'*Economies et Sociétés*, Série « Développement, croissance et progrès », n° 43, 3/2005, p. 463-476.

de ne pas poser des obstacles au marché afin de permettre aux pays moins développés d'une part, d'accumuler et d'investir le capital (Rostow 1960), et d'autre part, de profiter de leurs avantages comparatifs (Ricardo 1817 ; Heckscher 1919, Ohlin 1934 et Samuelson 1953) afin d'augmenter la croissance.

En partant de l'idée maîtresse que le développement repose sur une « *problématique économique de retard* », ⁴¹ W.W. Rostow développe la classification en cinq stades de la croissance économique que tous les pays doivent traverser suivant l'exemple des pays occidentaux : 1) la société traditionnelle, 2) les conditions préalables au décollage, 3) le décollage, 4) la marche vers la maturité et 5) l'ère de la consommation de masse. ⁴²

L'économie traditionnelle se caractérise par l'accumulation inexistante et le gaspillage des ressources. Le développement doit commencer par l'épargne.

Les conditions préalables au décollage sont réunies quand le taux d'épargne est accru et l'investissement indispensable pour la croissance est acquis. Au stade de *décollage* le progrès technique s'introduit dans l'industrie et l'agriculture et contribue à l'augmentation de la productivité. Les nouvelles industries réinvestissent leur bénéfice dans de nouvelles installations dont elles ont besoin en encourageant également le développement des services qui leurs sont nécessaires. Le décollage est un brusque essor de la production dans un nombre relativement restreint de secteurs ce qui correspond à la période de la révolution industrielle dans les pays occidentaux aux XVIIIe - XIXe siècles.

La marche vers la maturité représente une longue période de progrès. L'économie se développe et les technologies se répandent à tous les secteurs. « *La maturité est une période pendant laquelle l'économie applique effectivement la gamme de ses techniques modernes à l'ensemble de ses ressources* ». ⁴³ Pendant la *marche vers la maturité*, les processus industriels se différencient et les nouveaux secteurs prennent de l'essor.

Quand la société arrive à maturité, elle passe au stade de *la consommation de masse*. A cette étape, les revenus de la population s'accroissent, le niveau de vie augmente et le développement repose désormais sur la demande et non plus sur l'offre. Donc, Rostow considère que, tôt ou tard, tous les pays passent par un schéma universel de la

⁴¹ Albagli Claude, « L'Etat, les agents économiques et les règles », *Mondes en développement*, Vol.33-2005/1-n° 129, p. 43

⁴² Rostow W. W. (1960), *Les étapes de la croissance économique*, traduction française par M.-J. du Rouret, Paris : Ed. du Seuil, 1963

⁴³ Ibid, p.96

croissance qui est à la base du développement. Ainsi, les pays en voie de développement doivent rattraper naturellement les pays développés en utilisant les résultats de progrès qui se propage partout.

Une autre stratégie universaliste explique le sous-développement par une faible insertion des pays dans le commerce international. En partant de la théorie de David Ricardo sur les avantages comparatifs, Heckscher (1919), Ohlin (1934) et Samuelson (1953) défendent la spécialisation fondée sur l'abondance relative des facteurs de production dans les différents pays. Chaque pays dispose d'une quantité différente de capital, de travail et de terres. Il peut avoir beaucoup de capital mais peu de travail ou peu de capital et de travail mais beaucoup de terres. Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production d'un bien qui nécessite plus de facteur de production relativement abondant dans ce pays. L'exportation de ce bien et l'importation des biens intenses en facteurs de production relativement rares dans ce pays apportent le gain maximal à tous les participants sous le régime du libre échange.

Même si certaines vérifications empiriques (paradoxe de Leontief) n'ont pas confirmé la spécialisation des pays avancés selon la dotation relative en facteurs de production, la théorie HOS est devenue le principal argument en faveur de la mondialisation économique construite sur le principe de la liberté du commerce.

L'objectif central reste la croissance économique. Cependant, cet accroissement de la richesse est mesuré à l'échelle globale en provoquant les critiques sur le plan de la répartition.

Comme l'indique l'interrogation de Vilfredo Pareto, l'établissement d'un échange entre deux pays jusque-là séparés procure sans doute une augmentation globale de richesse, mais peut-elle se concentrer chez un seul d'entre eux ?⁴⁴

Cette question est à la base des stratégies structuralistes qui remettent en cause le bienfait de la spécialisation. En s'appuyant sur de multiples analyses, cette approche soutient l'importance de l'industrie nationale pour la croissance économique.

En comparant les données statistiques de 30 pays, Colin Clark (1960) relève qu'avec le développement économique, la structure de production et de consommation évolue vers les secteurs à plus forte valeur ajoutée. L'importance du secteur primaire dans l'emploi et le produit national baisse par rapport au secteur industriel qui augmente

⁴⁴ Pareto Vilfredo (1909), *Manuale di economia politica*, Milano: EGEA, 2006, chap IX, p. 45

d'abord, puis diminue au profit des services. Ainsi, Clark déduit la conclusion suivante de l'analyse statistique :

« A mesure que le temps passe et que les communautés atteignent un stade plus avancé de développement économique, la main-d'œuvre agricole tend à décroître par rapport à la main-d'œuvre industrielle qui, elle-même, tend à décroître par rapport aux effectifs employés dans les services. (...) A mesure que le revenu par tête croît, la demande relative de produits agricoles ne cesse de décroître et la demande relative des produits manufacturés croît d'abord pour décroître ensuite en faveur des services ». ⁴⁵

Cette conclusion statistique de Colin Clark avait été déjà mise en avant par F. List au XIXe siècle. En observant l'histoire économique des pays avancés il distingue les stades de développement selon l'importance des différents secteurs : i) l'état sauvage, ii) l'état pastoral, iii) l'état agricole, iv) l'état agricole-manufacturier v) l'état agricole-manufacturier et commercial ⁴⁶.

L'observation historique de List et la conclusion statistique de C. Clark sont complétées par les distinctions sectorielles moins connues des chercheurs Paul Hatt et Nelson Foote. ⁴⁷ Ces derniers rajoutent à la structure « classique » des secteurs caractérisant une étape plus complexe du développement : les secteurs *quaternaire* et *quinaire*. Le secteur *quaternaire* comprend le transport, le commerce, la communication, la finance et l'administration. Le secteur *quinaire* rassemble toutes les activités qui visent l'extension des capacités humaines : les soins médicaux, l'éducation, la recherche et la récréation.

Selon l'approche sectorielle, le développement économique représente donc un processus de passage d'abord de la société agricole vers la société industrielle et commerciale et puis vers la société d'information et de connaissances. La science contemporaine a vu même apparaître des nouvelles branches théoriques comme l'économie de la connaissance qui est consacrée entièrement à l'analyse de la société

⁴⁵ Colin Clark (1940), *Les conditions du progrès technique*, traduction française par Annie Morin-Rambert, Paris : PUF, 1960, p. 311

⁴⁶ List Friedrich (1841), *System Nationale d'économie politique*, traduction française par Henri Richelot, Paris : Gallimard, 1998

⁴⁷ Hatt Paul and Foote Nelson. "On the expansion of the tertiary, quaternary, and quinary sectors" *American Economic Review*, May 1953

d'information et de connaissances. A ce stade, la part relative des secteurs immatériels dans le PIB s'accroît et la production de la connaissance devient centrale⁴⁸.

En effet, les pays les plus développés ont connu depuis le début des années 1970 une réorientation des structures productives vers les activités reposant plus sur la création, l'utilisation et la diffusion de nouvelles connaissances.

La tendance de changement de la structure économique est expliquée à partir des travaux des économistes classiques, par la différence entre les secteurs de production.

En analysant la productivité de l'industrie et de l'agriculture et en comparant les coûts de production dans l'une et dans l'autre, Mill,⁴⁹ à la suite de Smith, conclut que si la production est organisée sur une grande échelle les coûts dans l'industrie décroissent en permettant une plus grande valeur ajoutée. L'agriculture, à l'inverse, voit les coûts de production augmenter car la baisse de la productivité des facteurs de production apparaît plus importante que les économies obtenues à grande échelle. F. Graham⁵⁰ (1923) en appliquant ces différences à l'analyse de l'échange international conclut que le pays qui se spécialise dans la production à rendements croissants, telle que l'industrie, augmente son revenu réel s'il échange les produits de son activité avec le pays qui se spécialise dans la production à rendements décroissants, telle que l'agriculture.

De la même façon, les secteurs intenses en connaissances sont les secteurs à forte valeur ajoutée et chaque pays a intérêt à développer une telle production afin d'augmenter sa richesse.

Les théories structuralistes de développement rentrent dans cette approche de la différence des secteurs de production. Arthur Lewis (1954) met l'accent sur le dualisme des structures économiques des pays pauvres où le secteur agricole avec les faibles gains de productivité monopolise la main-d'oeuvre et limite le développement du secteur industriel.

Dans une optique assez proche mais basée sur les termes de l'échange⁵¹, la stratégie de développement des structuralistes du CEPAL⁵² (Prebisch, Singer 1950) conteste le

⁴⁸ Amable B, Askenazy Ph. *Introduction à l'économie de la connaissance*, Contribution pour le rapport UNESCO Construire des sociétés du savoir, Paris, UNESCO 2005

⁴⁹ Mill J-S (1848), *Principes d'économie politique*, Paris : Guillaumin, 1873.

⁵⁰ Graham F. (1923), présenté par Roxana Bobulescu, « Avantage comparatif, rendements et protectionnisme: l'argument de Graham » Grenoble, 2001

⁵¹ Termes de l'échange = Indice des prix des exportations/ Indice des prix des importations x 100.

⁵² CEPAL : Commission Economique pour l'Amérique Latine et les Caraïbes

développement mécanique des pays moins avancés et insiste sur la nécessité de politiques d'industrialisation.

Selon cette approche, les échanges commerciaux entre les pays exportateurs de biens manufacturés et les pays fournisseurs des produits primaires conduisent au déséquilibre des termes de l'échange au détriment de ces derniers. De ce fait, les pays doivent diversifier leurs structures de production pour être moins vulnérables par rapport aux changements de la conjoncture mondiale et pour éviter les fuites de leurs surplus économiques. Ainsi, l'industrialisation est nécessaire pour le développement économique.

Raul Prebisch s'oppose aux stratégies de libre-échange en déclarant : « *Il s'agit de mettre en oeuvre une politique qui ne cherchait pas à résoudre les difficultés intérieures des pays industrialisés en aggravant celles des pays en voie de développement* »⁵³

La politique de CEPAL, appelée *l'industrialisation par substitution d'importations* est opposée à la stratégie *d'industrialisation orientée vers l'exportation* issue du décollage des pays d'Asie de Sud-Est.

Néanmoins, toutes les politiques d'industrialisation prévoyaient l'intervention de l'Etat dans les mécanismes de marché pour modifier la structure de l'économie nationale, responsable de performances économiques.

Malgré les différences fondamentales entre les approches universalistes et structuralistes, ces stratégies ont pourtant en commun deux éléments : la vision universelle des comportements humains et la représentation quantitative du développement économique. D'un côté, le rôle dans la croissance économique est attribué entièrement aux agents universels, « sous-socialisés », individualistes et calculateurs, et de l'autre côté, l'importance économique des individus est effacée car ils sont considérés soumis aux structures. Les stratégies universalistes et structuralistes en se focalisant sur la croissance quantitative ignorent le rôle du facteur humain et des différences socioculturelles dans le processus de développement économique. Il n'est pas étonnant que la politique économique libérale, dominante à la fin du XXe siècle, qui a contribué à la mondialisation capitaliste, a également sous-estimé ces facteurs (voir Chapitre II).

⁵³ Prebisch Raoul, « Vers une nouvelle politique commerciale en vue du développement économique », *Rapport du secrétaire général de la Conférence des nations Unies sur le commerce et le développement* – O.N.U., Dunod, 1964. p.31.

1.2.2. La prise en considération du facteur humain dans le processus de développement économique

La première distinction des deux processus, croissance et développement, est axée sur la prise en considération du facteur humain. Développée par F. Perroux (1961) et A. Hirschman (1964), cette stratégie est fondée sur les analyses historiques des siècles précédents.

L'importance du facteur humain pour la politique de développement économique a été mise en avant déjà par F. List (1841). En partant du fait que « *le travail est la cause de la richesse et la paresse est celle de la pauvreté*⁵⁴ », il affirme que les hommes d'un type productif et créatif, motivés à travailler et à inventer sont la base de la prospérité. Or, ce caractère particulier du facteur humain est le résultat de conditions spécifiques réunies :

*« L'homme est motivé quand il aspire vers l'avenir, quand il est habitué à réfléchir et à agir, quand il est entouré par de bons exemples, quand il n'est pas entravé dans son activité légitime mais encouragé à employer ses forces productives intellectuelles et physiques et à les améliorer. L'homme apporte les résultats heureux quand son activité productive lui porte l'estime et la considération publique »*⁵⁵.

Il en ressort que le développement économique dépend du facteur humain qui se caractérise par la motivation pour le travail et pour le perfectionnement de ses résultats, par le désir de création et de production. Cependant, la formation d'un matériel humain de ce type nécessite un environnement propice. Le changement de l'environnement réel influence donc le facteur humain existant et le modifie en lui rajoutant ou en lui enlevant certaines propriétés. Ainsi, le caractère de la force productive de la société donnée détermine l'essor de son développement économique :

*« La prospérité d'un peuple ne dépend pas de la quantité de richesses et de valeurs échangeable qu'il possède, mais du degré de développement de ses forces productives. Si les lois et les institutions ne produisent pas directement des valeurs, elles produisent du moins de la force productive. »*⁵⁶

⁵⁴ List Friedrich (1841), *System Nationale d'économie politique*, traduction française par Henri Richelot, Paris : Gallimard, 1998, p. 257

⁵⁵ Ibid, p. 250

⁵⁶ Ibid, p. 261

Cependant, il ne faut pas confondre *le développement des forces productives* mis en avant par F. List avec le *développement des forces productives matérielles* souligné par K. Marx⁵⁷.

Pour Marx, c'est la production matérielle qui représente la base et la condition de la vie sociale, politique et intellectuelle. Le développement des forces productives matérielles est donc associé à l'amélioration des instruments et des techniques de production.

En revanche, F. List trouve le moteur de l'activité économique dans le développement du facteur humain. L'augmentation des valeurs matérielles ne signifie pas dans tous les cas le développement économique. Le planteur, par exemple, en exploitant les esclaves, augmente la valeur matérielle, échangeable, mais en même temps « *il ruine la force productive des générations à venir en développant la stupidité et la pauvreté au lieu de cultiver l'intelligence, la motivation, les forces morales et le talent.* »⁵⁸

Le facteur humain de type productif, créatif et motivé est donc considéré par List comme la condition indispensable du développement économique pérenne et l'environnement réel doit être modifié en fonction de cet objectif principal.

Le mode d'agir peut être favorable ou défavorable pour le développement économique. Il est déterminé par certains aspects externes aux besoins subjectifs de chaque individu mais internes à une communauté homogène de personnes.

C'est aussi pour cette raison de développement du facteur humain, que List cherche à promouvoir l'industrie et le commerce :

« *Sous le régime de l'agriculture pure et simple règnent l'arbitraire et la servitude, la superstition et l'ignorance, le manque de civilisation, de relations, de moyens de transport, la pauvreté, l'impuissance politique.* »⁵⁹

Le régime agriculteur soutient le monde des vieilles idées, de la paresse de l'esprit et des initiatives, du manque d'éducation, de bien-être et de liberté. L'industrie apporte des valeurs opposées, stimule l'accroissement des biens moraux, crée des rapports sociaux favorables à l'apprentissage et éveille l'esprit dynamique, le moteur du progrès.

⁵⁷ Marx K. (1859), *Contribution à la critique de l'économie politique*, traduction française par Maurice Husson et Gilbert Badia, Paris : Editions sociales, 1972, p.19

⁵⁸ List Friedrich (1841), *System Nationale d'économie politique*, traduction française par Henri Richelot, Paris : Gallimard, 1998, p. 257

⁵⁹ Ibid, p. 258

List souligne que « dans un pays manufacturier les sciences deviennent populaires, le besoin de cultures et des connaissances s'élargit à un grand nombre de personnes qui sont appelées à appliquer les résultats des recherches scientifiques. Par conséquent, l'enseignement devient le domaine fortement demandé et attire le plus grand nombre des talents. La concurrence entre ces talents provoque une division et une combinaison des travaux scientifiques, qui exerce une influence la plus heureuse sur le développement économique, politique et social du pays »⁶⁰.

Ainsi, le développement du facteur humain et l'orientation du comportement des individus vers le mode productif représente pour List un aspect central du développement économique qui ne peut pas être réduit à une seule croissance matérielle.

Dans la même perspective, L'Ecole historique allemande considère que le comportement humain, y compris le comportement économique, est guidé par *l'esprit* de la société qui évolue et définit le développement économique. Fondée sur l'Idéologie Allemande⁶¹ du 19^{ème} siècle qui a été spécifiée par le philosophe Georg Wilhelm Friedrich Hegel⁶², cette approche décrit l'histoire de l'humanité à travers l'évolution de *l'esprit*. Ce dernier, formé par l'environnement concret détermine le développement économique.

Pour B. Hildebrand⁶³ par exemple, l'environnement est présenté par l'organisation politique et le niveau général de la culture. Ce sont les conditions particulières politiques et culturelles qui construisent l'esprit et distingue le système économique spécifique. Evoquée également par Schmoller⁶⁴ et K. Bucher,⁶⁵ la dimension mentale du

⁶⁰ Ibid, p. 322

⁶¹ « Idéologie Allemande » qualifie le concept hégélien depuis la sortie de l'ouvrage de K. Marx et F. Engels, 1846. *Idéologie allemande*, publié en 1932, Moscou

⁶² Hegel Georg Wilhelm Friedrich (1807), *Phénoménologie de l'Esprit*, Bamberg, Würzburg, traduction française par Verra A., Paris : Libraire-éditeur, 1867

⁶³ Hildebrand B. (1848), « l'Economie nationale du présent et de l'avenir », dans Hoselitz B. *Théories de la croissance économique*, traduction revue par l'auteur, Paris : Dunod, 1970

⁶⁴ Schmoller Gustav, *Politique sociale et économie politique* (Questions fondamentales). Paris: V. Giard & E. Brière, Libraires-Éditeurs, 1902

⁶⁵ Bucher Karl, *Etudes d'histoire et d'économie politique*, traduction française par Alfred Hansay, Bruxelles : H. Lamertin ; Paris : F. Alcan, 1901

développement économique trouve son essor dans les travaux de W. Sombart⁶⁶ et M. Weber⁶⁷.

En observant l'économie capitaliste ils affirment que son développement dépend du mode de comportement des acteurs, et notamment de leur mentalité économique. L'histoire est créée par la succession régulière des esprits économiques et des modes d'orientation des individus vers l'activité économique :

« *La division des époques découle du principe dont il s'inspire d'un bout à l'autre : ce qui imprime à une époque et aussi à une autre période économique, son cachet particulier, c'est son esprit* »⁶⁸

Comme souligne Claudio Mutti⁶⁹, pour Sombart les sujets de l'histoire ne sont pas des rapports de production, mais plutôt des hommes, vus comme des agents de tel ou tel esprit, animés par telle ou telle mentalité. Le développement dépend des conditions réunies qui font grandir et enrichir l'esprit. C'est donc le facteur humain qui dirige le cours de l'histoire économique. En mettant en avant cette idée, Sombart distingue trois stades du capitalisme : économie individuelle, économie de transition et économie sociale.

En économie individuelle, le facteur humain et sa mentalité économique sont formés par le besoin naturel. « *Autant de biens on consomme, autant on doit en produire; autant on dépense, autant on doit recevoir* »⁷⁰. Ce n'est qu'avec l'arrivée des forces propices au développement que la transition commence. D'abord, ce sont les conditions sociales qui encouragent « *l'esprit d'entreprise qui est un des éléments constitutifs de l'esprit capitaliste* », ⁷¹ chez chacun des sujets par la liberté professionnelle, par les connaissances accessibles à toutes les classes sociales. Puis, l'esprit d'entreprise

⁶⁶ Sombart Werner (1913), *Le Bourgeois*, éd. électronique par Gemma Paquet, collection: "Les classiques des sciences sociales", W. Sombart, *l'Apogée du capitalisme*, traduction française de S. Jankélévitch Paris, Payot, 1932

⁶⁷ Weber Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904 -1905), traduction française par Jacques Chavy, Paris : Plon, 1967

⁶⁸ Sombart Werner., *l'Apogée du capitalisme*, traduction française par S. Jankélévitch Paris : Payot, 1932

⁶⁹ Mutti Claudio, *Metafisica del Capitalismo di Werner Sombart*, Padova, 1977

⁷⁰ Sombart Werner (1913), *Le Bourgeois*, éd. électronique par Gemma Paquet, collection: "Les classiques des sciences sociales", W. Sombart, *l'Apogée du capitalisme*, traduction française de S. Jankélévitch Paris, Payot, 1932, p.18

⁷¹ Ibid, p.52

favorise les inventions qui contribuent à la propagation du nouveau rythme de vie à la population. Selon Sombart :

« Toute invention qui a pour effet d'allonger pour ainsi dire le chemin de la production, agit comme des stimulants sur ceux dont le goût de l'entreprise n'existe encore qu'à l'état latent... »⁷²

Donc, la liberté, les connaissances et le progrès technique forment des forces propices qui influencent le facteur humain de base, le modifient en créant le facteur capitaliste favorable au développement économique.

Par opposition, il est possible de conclure que l'esclavagisme, l'ignorance et le découragement de l'esprit créatif forment le facteur humain anticapitaliste incapable de stimuler le développement économique à long terme même si ce facteur apporte une croissance de richesses matérielles, comme dans l'exemple de List sur le travail des esclaves.

La reconnaissance du rôle de l'environnement pour la formation du facteur humain d'un type particulier, favorable ou défavorable au développement économique, définit le nouveau style institutionnaliste de raisonnement de l'économie.

Le développement ne peut plus être assimilé à la croissance car il concerne non seulement la production matérielle mais surtout le facteur humain qui fait que cette production a lieu.

Dans l'économie du développement de l'après Seconde guerre mondiale le facteur humain a été mis en avant par A. Hirschman⁷³ et F. Perroux. En mettant l'acteur engagé et conditionné au centre du système économique, ils marquent la séparation avec les approches quantitatives : « Le développement devient moins un problème d'allocation des ressources que de mobilisation des énergies et des capacités créatives »⁷⁴.

Ainsi, Perroux distingue clairement la croissance et le développement et établit le rapport entre ces deux processus :

« La croissance représente un accroissement durable de la dimension d'une unité économique, simple ou complexe, réalisé dans des changements de structures et éventuellement de système et accompagné de progrès économiques variables. »⁷⁵

⁷² Sombart Werner., *l'Apogée du capitalisme*, traduction française de S. Jankélévitch Paris : Payot, 1932

⁷³ Hirschman Albert O., *The strategy of economic development*, New Haven: Yale University press, 1959

⁷⁴ Hugon Philippe, Le concept d'acteurs du développement chez les pionniers du développement : Albert Otto Hirschman et François Perroux, *Monde en Développement*, Vol. 31 – 2003/4-n°124, p.10

⁷⁵ Perroux F., *Economie et Sociétés*, PUF, Paris, 1963, p. 13

« *Le développement peut se décrire sous deux aspects différents. D'une part, il est la combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rendent apte à faire croître cumulativement et durablement son produit réel global*⁷⁶. D'autre part, il est le changement observable dans le système économique et dans le type d'organisation. »⁷⁷

Autrement dit, le développement est présenté comme le changement du facteur humain et du système des règles organisatrices. D'une part, les structures mentales et les habitudes sociales spécifiques et d'autre part le type d'organisation formelle, déterminent la croissance économique. En même temps, ce sont aussi les changements du facteur humain et d'organisation qui encadrent le « progrès », qui est « *un processus complexe de création, de diffusion et de convergence, un phénomène collectif qui s'appuie sur trois composants, la création collective, la propagation de cette création et la signification* »⁷⁸.

Le progrès de Perroux et l'invention de Sombart sont donc considérés comme des moyens de propagation de nouveaux types de facteur humain et d'organisation à toute la société. Or, ni le progrès ni la croissance économique ne sont des moteurs du développement économique. Ce dernier est un processus complexe, le résultat des phénomènes interdépendants : développement (changement du facteur humain et de type d'organisation), croissance (accroissement de la production) et progrès (inventions et innovations).

En même temps, comme c'est le « *développement qui encadre la croissance et joue un rôle analogue à l'égard du progrès* »⁷⁹, la base de toute amélioration doit être recherchée dans la structure mentale et sociale de la population et dans le système de règles organisatrices. C'est-à-dire que les caractéristiques du facteur humain ainsi que l'organisation formelle conditionnent la croissance économique et influencent le progrès. Cette tendance, selon Perroux, est toujours la même « *quel que soit le système économique : marché, plan, ou combinaison des deux* »⁸⁰.

⁷⁶ Perroux F. (1961), *L'Economie du XXe siècle*, Grenoble : PUG, 1991, p. 191

⁷⁷ Perroux F., « Les blocages de la croissance et du développement », *Tiers-monde*, N°26, Avril-Juin, 1966, p. 240

⁷⁸ Ibid, p. 241

⁷⁹ Ibid, p. 240

⁸⁰ Perroux F. (1961), *L'Economie du XXe siècle*, Grenoble : PUG, 1991, p. 191

L'inverse est donc aussi vrai. Le blocage du développement engendre le blocage de la croissance et du progrès en limitant le développement économique.

Les problèmes qui créent les blocages du développement « *se comprennent par les rapports entre les systèmes et les types d'organisation et les structures mentales et les habitudes sociales d'une population* »⁸¹.

Par exemple, dans les pays sous-développés, les structures mentales des riches ne sont pas adaptées à la situation réelle de leur économie nationale car le revenu national est souvent utilisé pour acheter des biens de luxe à l'étranger ou il fuit du pays en forme de capitaux.

Un autre exemple de blocage du développement est fourni par l'histoire de la France entre 1800 et 1914 quand « *la hiérarchie sociale est restée dépendante des habitudes d'ancien régime alors que les formes juridiques, politiques et économiques de celui-ci avaient disparu. Les professions libérales, les hautes fonctions publiques, la participation au gouvernement ont été mises très au-dessus de l'industrie et surtout du commerce. Des forces vives de la nation ont été détournées vers ces rôles auréoles de prestige social* »⁸².

Les habitudes des rentiers et les représentations collectives des Français inadaptées à l'ère d'industrialisation sont également « *au fondement de la faible croissance et des faibles progrès de la période qui s'étend de 1918 à 1939* ». « *L'idéologie retardataire* » qui soutient l'économie tranquille et le secteur agricole est forte durant cette période en freinant « *l'animation collective propre au développement et à l'économie expansive* »⁸³.

Ainsi, l'économie est une activité humaine, réalisée par les êtres humains. Ce sont des hommes qui agissent en ouvrant des perspectives différentes, efficaces ou non. Ce sont les acteurs conditionnés par leurs contextes et caractérisés par des mentalités de différents types, qui modifient leur environnement et changent le cours du développement économique des nations :

« *La consommation, l'investissement, l'épargne, le travail, l'innovation, ce sont finalement des hommes qui décident et qui agissent* »⁸⁴

⁸¹ Ibid, p. 246

⁸² Ibid, p. 248

⁸³ Ibid, p. 250

⁸⁴ Ibid, p. 250

Les stratégies « humaines » du développement économique consistent plutôt à encourager l'esprit humain, à favoriser l'action humaine créative, à modifier les valeurs et les structures mentales qu'à rechercher les causes directes de la croissance matérielle. C'est le changement du facteur humain et de l'organisation formelle qui doit être visé afin d'affecter le comportement économique de chaque acteur. Comme le conclut Perroux :

« Les freinages et blocages du développement se manifestent au niveau des institutions, des structures mentales et des habitudes sociales. (...) Les blocages ou freinages de la croissance sont engendrés par un milieu institutionnel défavorable. Le remède qui leur convient n'est ni l'assainissement spontané par les quasi-mécanismes du marché, ni la cure monétaire, mais bien la correction des institutions »⁸⁵

Ainsi, l'introduction du facteur humain dans l'analyse de la stimulation et du blocage du développement économique ouvre une nouvelle perspective d'appréhender la réalité et de comprendre la différence entre les résultats des activités économiques. Une approche institutionnaliste est donc indispensable afin de saisir la complexité d'évolution des sociétés.

⁸⁵ Perroux F., « Les blocages de la croissance et du développement », *Tiers-monde*, N°26, Avril-Juin, 1966, p. 245

1.3. Le facteur humain dans l'économie institutionnelle

Le rôle du facteur humain dans le développement économique a enfin été mis en avant par l'économie institutionnelle. Ce courant d'analyse économique intègre le facteur humain dans un concept plus large, en l'occurrence « l'institution ». Ainsi, en mettant au centre du système économique le comportement humain réel, l'analyse institutionnelle s'intéresse d'abord à tous les aspects qui influencent l'action individuelle et puis à l'impact de cette dernière sur le changement de l'environnement.

1.3.1. Le concept des institutions et leur rôle pour les performances économiques

En s'inscrivant dans la logique de l'individualisme méthodologique complexe, l'économie institutionnelle pose une double question : comment les structures sociales influencent-elles les idées et les actions des individus et comment les individus modifient-ils les structures sociales ?

En tant que membre de la communauté, l'acteur est conditionné par cette dernière. De ce fait, toutes les caractéristiques de la société qui, d'une manière ou d'une autre, guident le comportement individuel vers une direction commune, vers un ordre particulier, sont considérées comme les institutions.

D'une part, l'économie institutionnelle adopte la notion d'E. Durkheim (1894) pour qui « *toutes les croyances et tous les modes de conduite institués par la collectivité* » sont institutions⁸⁶. D'autre part, elle suit également la définition de G. Schmoller (1902) selon laquelle l'institution est « *un arrangement pris sur un point particulier de la vie en communauté, servant à des buts donnés, arrivé à une existence et à un développement propre, qui sert de cadre, de moule à l'action des générations successives pour des centaines ou des milliers d'années : la propriété, l'esclavage, le servage, le mariage, la tutelle, le marché, la monnaie, la liberté industrielle.* »⁸⁷

⁸⁶ Durkheim Emile (1894), *Les règles de la méthode sociologique*, version numérique produite par J-M. Tremblay, p.15

⁸⁷ Schmoller Gustav (1905 - 1908), *Politique sociale et économie politique*, V. Giard & E. Brière, Paris, p. 149.

Deux idées sont donc à retenir dans le concept d'institution : d'abord ce sont des croyances et des habitudes caractéristiques à chaque société et puis, ce sont des arrangements intentionnels établis à l'échelle de la communauté entière afin d'établir le cadre commun du comportement humain.

Cependant, quelque soit la définition donnée à l'institution, le consensus s'établit concernant la fonction institutionnelle qui consiste en l'encadrement des actions individuelles différentes.

L'analyse des institutions en tant que moteur des phénomènes économiques et sociaux a marqué la distinction du courant institutionnaliste de l'économie. Formée d'abord par les institutionnalistes américains (Veblen 1899 ; Commons 1925, 1931), cette approche étudie les institutions comme la cause principale des différentes performances économiques des pays.

En critiquant le modèle universel d'économie, ils soulignent l'importance de l'environnement concret qui change dans le temps et dans l'espace. Etant propres à chaque contexte, les institutions et leur mode d'orientation des actions humaines ne peuvent pas être comprises par la méthode de généralisation.

Veblen caractérise les institutions comme « *des habitudes mentales prédominantes, des façons très répandues de penser les rapports particuliers de l'individu et de la société à un moment donné ou à un point donnée de l'évolution sociale dans une communauté* »⁸⁸. Pour Commons, les institutions sont toutes les contraintes collectives, les coutumes mais aussi les règles et les organisations formelles.

Donc, les institutions peuvent être de nature différente en prenant la forme de coutumes et d'habitudes sociales mais aussi de lois, de règles et d'organisations formelles. Or, toutes ces institutions ont la fonction universelle qui est définie par Commons comme *l'action collective dans le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuelle*.⁸⁹

Cette fonction institutionnelle est à l'origine de leur impact sur le développement économique. En tant que guide de comportements individuels, les institutions déterminent leur caractère, productif et innovant ou traditionnel et axé sur le loisir. Ainsi, les acteurs en agissant déterminent les résultats du développement économique

⁸⁸ Veblen Thorstein (1899), *Théorie de la classe de loisir*, traduit de l'anglais par Louis Evrard, Paris, Gallimard, 1931, p. 125

⁸⁹ Commons John R., (1931) "Institutional Economics" *The American Economic Review*, Vol. 21, n°4, December 1931. p.648

qui est stimulé par le comportement créatif, motivé et actif des hommes, et qui est freiné, voire bloqué par l'esprit passif, enfermé dans les vieilles traditions et inerte.

Les performances économiques des nations dépendent donc, du mode d'orientation des actions humaines par les institutions.

Pour résumer le rôle des institutions dans l'économie, Atkins W. E.⁹⁰ présente en 1932 cinq postulats des économistes institutionnalistes : 1/ ce sont les comportements de groupe et non les prix qui doivent être au centre de l'analyse économique ; 2/ on doit accorder plus d'attention aux régularités des coutumes, des habitudes, et des lois car elles organisent la vie économique ; 3/ les individus sont influencés par des motivations qui ne peuvent être mesurées quantitativement ; 4/ le comportement économique évolue constamment et, par conséquent, les généralisations économiques doivent continuer de spécifier le repère du temps et du lieu d'application ; 5/ c'est la tâche de l'économiste d'étudier les sources de conflits d'intérêts dans la structure sociale existante.

La reconnaissance du rôle économique des institutions par les institutionnalistes américains a pourtant posé le problème de la définition claire et de la compréhension univoque de celles-ci.

D'une part, ce sont des règles et des coutumes de la société qui prescrivent un certain type de comportement à la population. D'autre part, ce sont des organisations (*organized going concerns*⁹¹), qui prennent des formes différentes telles que l'Etat, l'entreprise ou le syndicat. Comme le souligne Bernard Chavance, dans l'approche englobante de Commons, par exemple, « *les notions d'institution, d'organisation et de règles sont étroitement liées. ...L'organisation est institution et les institutions existent par les organisations. On pourrait qualifier sa théorie d'approche organisationnelle des institutions.* »⁹²

Cette ambiguïté conceptuelle a marqué également la nouvelle économie institutionnelle (Williamson 1975, 1985 ; North 1990, 2005, 2010).

⁹⁰ Atkins W.E., « Institutional Economics », Round table conference of the American Economic Association, *The American Economic Review*, vol. 22, mars 1932, supplément p.111, cité par Baslé M. dans « Mise en perspective de l'institutionnalisme de quelques allemands et américains », *Economie Appliquée*, tome XLVI, 1993, n°4. p. 160

⁹¹ Commons John R., (1931) "Institutional Economics" *The American Economic Review*, Vol. 21, n°4, December 1931. p.648.

⁹² Chavance Bernard. « Organisations, institutions, système : types et niveaux de règles », *Revue d'économie industrielle*. Vol. 97, 2001, pp. 86 - 90.

Tout en prolongeant l'étude des institutions en économie, la nouvelle analyse se sépare en deux branches selon la compréhension de la nature des institutions.

D'une part, avec la reprise de l'idée de Coase (1937) sur l'existence des coûts de transaction, Williamson⁹³ analyse l'entreprise en tant qu'institution. Il présente cette dernière comme des arrangements intentionnels entre les agents, adoptés afin de réduire les coûts des transactions dans le processus d'échange.

En recherchant une efficacité plus importante dans l'organisation hiérarchique par rapport au marché, Williamson suppose l'existence des institutions optimales dans toutes les circonstances. La structure hiérarchique est estimée plus efficace que les contrats pour empêcher « *les hommes de faire preuve d'opportunisme, d'essayer de tirer la couverture à eux. Avec l'entreprise, au moins, on réduit le risque que les hommes fassent autre chose que ce pour quoi ils sont payés* »⁹⁴.

D'autre part, North distingue clairement les institutions et les organisations. Les premières, étant la structure incitative pour les deuxièmes, déterminent les performances économiques.

Pas exemple, en interprétant l'histoire de la croissance économique aux Etats-Unis au 19^{ème} siècle, North met l'accent sur le rôle de la structure institutionnelle qui a « *stimulé les motivations des organisations de s'engager dans les activités productives* »⁹⁵. Alors que dans la plupart des pays du Tiers Monde, la structure institutionnelle crée les opportunités de bénéfice des activités de redistribution et non des activités de production. Ainsi, elle favorise la création de monopoles plutôt que les conditions de compétition, elle incite rarement les investissements en éducation qui augmentent la productivité.

Cette approche met donc les organisations du côté des acteurs. Les institutions influencent non seulement les comportements des individus séparés mais elles orientent également le mode d'agir des groupes qui sont présentés par les organisations.

Notre analyse prendra la deuxième direction, celle qui sépare les institutions et les organisations. Ainsi, la structure institutionnelle sera analysée dans la perspective de D.

⁹³ Williamson Olivier, *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, 1975 ; *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, 1985

⁹⁴ Williamson Olivier, *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, 1985, trad. française : *Les institutions de l'économie*, Inter-éditions, 1994 p. 404

⁹⁵ North Douglass, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990, p. 3

North qui la caractérise comme l'ensemble de règles formelles, telles que les lois et les constitutions ; de contraintes informelles comme les codes de conduites, les coutumes, les normes de comportement, les conventions; et leur mise en application (North 1990).

En tant que régulateurs du comportement économique les institutions représentent donc « *la structure incitative des économies* »⁹⁶. « *Elles implantent et mettent en oeuvre, par le consentement et/ou la contrainte, des modes d'organisation des transactions* »⁹⁷. En résultat, les institutions sont responsables du développement mais aussi du déclin économique.

1.3.2. Le facteur humain dans l'économie institutionnelle : les institutions informelles

Le facteur humain apparaît dans l'analyse institutionnelle de l'économie à travers les institutions informelles. Caractérisées par Veblen comme les habitudes de penser et d'agir propres à une collectivité et définies par Commons comme les coutumes collectives, les institutions informelles sont distinguées plus précisément dans les analyses contemporaines. (North 1990-2010 ; Greif 2006 ; Mantzavinos 2008).

Après avoir plongé le facteur humain dans l'oubli par l'approche des coûts de transactions, l'analyse institutionnelle du développement économique de North met de nouveau en avant le rôle de la mentalité particulière de la population.

Les institutions informelles représentées par les habitudes sociales, les coutumes, les traditions, les modes de conduite et les valeurs forment les croyances que les membres de la société ont sur leur environnement et sur le comportement adéquat qu'il faut adopter.

D'une manière générale, les croyances partagées dans une société apportent « *un cadre commun d'interprétation de la réalité* ». ⁹⁸ Ce cadre définit quelles options comportementales les individus de la même société vont choisir pour atteindre leurs objectifs et résoudre leurs problèmes. En même temps, pour que les croyances

⁹⁶ North Douglass (2004), *Le Processus du développement économique*, trad. Française Paris : éd. d'Organisation, 2005, p. 14

⁹⁷ Ménard Claude, « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », *Cahiers d'économie Politique*, 2003/1 n°44, p.106

⁹⁸ Mantzavinos Chrysostomos, *Individus, institutions et marché*, Paris : PUF, 2008 p. 78

dominantes soient capables d'instaurer les lignes d'action, elles doivent être internalisées par tous les membres de la société et donc « les cas rares » qui se comporteront d'une manière différente seront condamnés par la société.

Il en ressort que les croyances partagées par les hommes de la même société forment le facteur humain. Cette mentalité commune a un rôle central dans le développement économique car elle détermine le choix des moyens qui sont responsables pour le résultat.

Par exemple, dans la société où les croyances partagées favorisent le comportement de respect des lois formelles, la probabilité de choix des moyens légaux (comportement de droit) pour résoudre un problème particulier est plus élevée qu'elle ne le serait dans une société où le comportement illégal (corruption, criminalité, vol, escroquerie) est considéré plutôt comme la norme. Aussi, dans la société où les croyances soutiennent l'idée que la richesse est une donnée de la Providence, la recherche de rentes devient la norme et le comportement des élites sera axé sur le loisir et la recherche d'une rente supérieure plutôt que sur le travail et l'objectif de l'investissement productif.

Ainsi, les institutions informelles formées par les croyances communes de la société, les normes sociales, les conventions et les règles morales caractérisent le facteur humain et déterminent le comportement des individus et des organisations.

Le fait de reconnaître que les institutions informelles comptent dans l'économie signifie que l'analyse historique est indispensable.

En tant que coutumes, traditions ou habitudes sociales de la communauté, les institutions informelles sont héritées du passé. Elles sont « *un construit historique et on ne peut les analyser sans prendre en compte le processus historique dont elles découlent* »⁹⁹.

En même temps, les institutions informelles ne sont pas constantes. Elles changent sous l'influence des nouvelles conditions de vie de la même façon qu'elles ont été construites dans le passé. Une telle dynamique conduit « *aux formes présentes de l'économie et de ses institutions. Contrairement aux supposées lois économiques, les*

⁹⁹ Bazzoli L. Dutraive V. « Conception institutionnaliste du marché comme construction sociale : une économie politique des institutions, dans *Histoire des représentations du marché* coordonnées par Guy Bensimon, Editeur Michel Houdiard, 2008, p. 672

institutions et les règles auxquelles elles donnent vie ne sont pas universelles et immuables mais relatives à un contexte et changeantes »¹⁰⁰.

La non reconnaissance de ce processus évolutif conduit à l'universalisation des institutions et donc à l'ignorance des différences de facteur humain. Or, en réalité les institutions informelles représentent un vecteur entre le contexte historique du passé, du présent et du futur. Elles aident non seulement à interpréter des faits antérieurs mais surtout à construire le fil conducteur qui explique les actions d'aujourd'hui par les habitudes de penser et d'agir dominées dans le passé. De la même façon, la structure institutionnelle du futur est conditionnée par les modes de comportement dominants actuellement.

De ce fait, toute généralisation doit être relative aux caractéristiques contextuelles et historiques. Il est donc indispensable de distinguer d'abord, les caractéristiques universelles telles que les fonctions des institutions, et puis les formes particulières des structures institutionnelles qui sont propres aux contextes des pays étudiés.

Les institutions informelles construites par des parcours historiques différents modifient le résultat d'application des institutions formelles (voir Chapitre III) ce qui explique les performances économiques très variées. Comme le souligne Douglass North :

« Les mauvaises performances proviennent de la dépendance de sentier. Nous héritons les institutions, les croyances... Elles constituent en somme notre héritage culturel ... qui pèse sévèrement sur les possibilités de changement »¹⁰¹.

Influencé par le darwinisme, l'institutionnalisme présente le développement économique comme le processus évolutif et cumulatif des institutions. Tout changement brusque et profond qui peut se produire pendant ce processus comme une révolution ou un changement de régime, ne supprime pas la base, le matériel humain formé durant les siècles, mais change seulement l'environnement réel. Les institutions informelles créées par l'ancien système restent encore longtemps très présentes dans la société en orientant le comportement de ses membres et en affectant la performance de l'activité économique.

¹⁰⁰ Ibid, p. 673

¹⁰¹ North Douglass (2004), *Le Processus du développement économique*, trad. Française, Paris : éd. d'Organisation, 2005, p.201

En outre, le rôle des institutions informelles devient encore plus important dans tous les domaines de la vie de la société si l'appareil formel ne remplit pas la fonction de l'ordre social (voir Chapitre III). Ignorer cette réalité comme dans le cas de la tradition néo-classique signifie accepter la fatalité sans chercher la source de blocage.

Selon Bernard Chavance, « *le poids du passé a été souvent sous-estimé dans l'approche standard, comme l'ont justement montré les analyses institutionnalistes de la path-dependency* »¹⁰².

L'institutionnalisme analyse le développement économique non seulement dans ses dimensions marchandes mais dans son ensemble, dans toutes ses dimensions. De ce fait, « *le système économique ne peut être représenté par la figure a-historique et a-institutionnelle de la théorie standard* »¹⁰³. Le facteur humain porteur des traditions et des coutumes spécifiques ne peut pas être ignoré car il lie les époques et les générations en déterminant le caractère particulier de chaque économie.

En même temps, le fait que les institutions informelles ne soient pas constantes signifie que le facteur humain change sous l'impact de l'environnement réel en modifiant par conséquent les comportements individuels des acteurs de la société. De ce fait, le changement du facteur humain sous l'influence d'une nouvelle réalité peut apporter une amélioration ou un blocage du processus de développement économique.

L'économie institutionnelle intègre donc le facteur humain dans les institutions informelles construites dans le passé par l'interconnexion entre la structure et les individus, transmises dans le présent, modifiées par l'impact de l'environnement réel et communiquées aux générations futures dans leur nouvel état.

Il en suit que les comportements des individus et des organisations du futur dépendent du changement de facteur humain présent, ce qui conduit à le prendre en considération dans l'analyse de développement économique.

¹⁰² Note de B. Chavance : La notion de *path-dependency* a été développée en économie dans l'analyse du changement technologique (dans les travaux de Brian Arthur et Paul David notamment), puis transposée à la question du changement institutionnel. D. North l'a introduite dans la nouvelle économie institutionnelle (North 1990) in Chavance Bernard, « L'expérience postsocialiste et le résistible apprentissage de la science économique », *Revue du MAUSS*, 2007/2 n° 30, p. 49-63

¹⁰³ Bazzoli L. Dutraive V. « Conception institutionnaliste du marché comme construction sociale : une économie politique des institutions, dans *Histoire des représentations du marché* coordonnées par Guy Bensimon, Editeur Michel Houdiard, 2008, p. 674

Enfin, le développement économique ne peut pas être dissocié du développement politique. L'histoire des sociétés peut être représentée comme la relation changeante entre le pouvoir et la richesse. Le facteur humain évolue dans cette interaction permanente des deux domaines et forme un cadre de croyances de plus en plus riches. Ainsi, l'analyse historique est nécessaire pour comprendre la nature et le fonctionnement des systèmes économiques et politiques modernes et pour comparer leurs différences.

Conclusion

Le facteur humain se distingue à la fois d'un *Homo oeconomicus*, rationnel et universel, d'un stratège à rationalité limitée et d'un sujet passif, remplissant inconditionnellement les fonctions de la société. Le facteur humain apparaît comme un phénomène qui ne peut pas être expliqué uniquement par l'individualisme méthodologique ou le holisme. C'est le résultat de l'interconnexion permanente des hommes avec leurs structures, des niveaux individuel et collectif. Le facteur humain est donc créé par les acteurs et les structures d'un type particulier et représente une mentalité, un esprit, propre à chaque société.

Perceptible à travers les institutions informelles de la société, le facteur humain reflète un ensemble de traits caractéristiques de la population qui détermine la façon d'agir des individus de cette communauté. Ce mode de comportement peut être favorable pour le développement économique mais peut aussi bloquer toute performance économique. De ce fait, l'introduction du facteur humain dans l'analyse économique devient indispensable.

La prise en considération des croyances communes propres à la communauté, conduit à la révision du concept de développement économique. Ce dernier devient un processus multidimensionnel véhiculé par la mentalité économique des acteurs. L'accroissement cumulatif et durable du produit réel global n'est donc pas un phénomène mécanique fondé sur l'échange libre entre les agents rationnels et calculateurs. Ce n'est pas non plus le résultat automatique du changement de la structure de production. C'est un processus complexe de la formation du facteur humain productif qui assure la pérennité de la croissance et du progrès.

Ainsi, la production ou la destruction, le progrès ou la stagnation dépendent du comportement des acteurs. Ces derniers, représentés par les individus et les organisations, sont guidés dans leurs actions par les croyances partagées dans la société. Ces croyances qui forment le facteur humain, changent avec le temps sous l'impact de

l'environnement réel. Le facteur humain modifié détermine la nouvelle trajectoire générale des actions et les performances économiques futures.

Malgré son importance le facteur humain est souvent ignoré dans la politique économique des pays actuels qui cherchent leur place dans l'économie mondiale (voir Chapitre II). Cette dernière, construite par l'application des stratégies libérales du développement, généralise toutes les sociétés en se référant au modèle du capitalisme occidental. Ainsi, ce processus d'universalisation appelé mondialisation modifie les institutions internes des pays. Or, la question est de savoir si les nouvelles institutions capitalistes influencent d'une manière positive ou négative les performances économiques de ces Etats ?

Chapitre II : La mondialisation en tant que généralisation des institutions formelles du capitalisme à l'échelle planétaire.

Introduction

Malgré la reconnaissance du rôle de facteur humain dans le développement économique par certains courants hétérodoxes, l'économie orthodoxe de la fin du XXe siècle continuait à élaborer les modèles purement techniques et universels du développement des sociétés. Les stratégies de développement des années 1980 axées sur la politique d'ajustement structurel ignoraient toutes les différences des systèmes socio-culturels :

« Les lois de la science économique étaient censées d'être universelles : les courbes d'offre et de demande et les théorèmes de l'économie du bien-être s'appliquaient aussi bien en Afrique et en Asie qu'en Europe et en Amérique du Nord. Ces lois scientifiques n'étaient limitées ni dans le temps ni dans l'espace, ce qui rendait adéquate l'approche technique »¹⁰⁴.

Cette politique économique visant l'élargissement sans précédent des marchés, a déterminé la nature et l'ampleur de la mondialisation libérale du XXIe siècle.

Entre 1980 et 2010 les échanges internationaux des biens et services sont passés de 2,5 billions de dollars à presque 18 billions de dollars, les flux des compagnies multinationales ont été multipliés par 22 entre 1980 et 2000 (Annexe 1) en passant de 55 milliards de dollars en 1980 à 1200 milliards de dollars en 2000 (CNUCED statistiques 2011), les organisations internationales comme l'ONU, la Banque Mondiale, le FMI et l'OMC comptent aujourd'hui parmi leurs membres presque tous les pays de la planète, tandis que le capitalisme est devenu le système mondial presque universel après la chute de l'Union Soviétique.

¹⁰⁴ Stiglitz J. « The laws of economics were universal : demand and supply curves and the fundamental theorems of welfare economies applied as well to Africa and Asia as they did to Europe and North America. These scientific laws were not bound by time and space, in their view, which made the technical approach an appropriate one », *Towards a New Paradigm for Development*, p. 61. dans Abraham-Frois Gilbert et Desaignes Brigitte , « Du « consensus de Washington » au « consensus Stiglitzien » », *Revue d'économie politique*, 2003/1 Vol. 113, p. 1-13.

Le processus de mondialisation a conduit à la construction d'un nouvel environnement mondial qui affecte presque tous les pays et qui peut être appelé l'économie globale. Cette dernière, considérée souvent comme le stade supérieur de l'évolution naturelle du capitalisme, n'a pourtant pas le même impact sur toutes les économies. Malgré les promesses de la théorie standard du commerce international, l'ouverture économique n'a pas été profitable pour tous. Les inégalités entre les Etats et à l'intérieur des pays sont accrues en remettant en cause le modèle libéral de l'économie de marché et même la démocratie.

En même temps, la démondialisation, en tant que retour en arrière, semble une solution peu probable malgré la popularité de ce concept. Le niveau actuel de l'interdépendance des pays est trop important pour imaginer les scénarios du cavalier seul. L'avenir est surtout recherché dans une amélioration qualitative de la mondialisation libérale ce qui pousse à étudier les causes des conséquences négatives de celle-ci.

Sans prétendre trouver toutes les sources des problèmes actuels, le présent chapitre a pour but d'expliquer les résultats négatifs de la mondialisation pour certains groupes de pays.

Dans cette optique, l'analyse de la mondialisation ne doit pas se limiter à la libéralisation des échanges. Ce processus est beaucoup plus complexe car visant l'expansion des marchés, il a entraîné tous les pays dans le mouvement d'universalisation d'une organisation formelle particulière. Ainsi, la mondialisation peut être présentée comme la généralisation des institutions formelles du capitalisme à l'échelle de la planète. Ce dernier fondé sur le marché et la démocratie est devenu le but à atteindre pour la plupart de pays du monde.

Cette universalisation institutionnelle du capitalisme va de pair avec la mondialisation économique. Il semble évident que cette dernière a pu atteindre rapidement le stade de l'économie globale parce que la mondialisation institutionnelle lui a créé le terrain adapté. Donc, la transformation de l'organisation formelle de la plupart des pays du monde est devenue le pas décisif dans le processus de la globalisation libérale.

De ce fait, une double question se pose : comment le mode de la réalisation de la mondialisation institutionnelle a influencé la nature de l'environnement actuel et comment ce processus a contribué au caractère inégalitaire de l'économie globale.

Il semble que la mondialisation institutionnelle du XXe siècle a été organisée selon le principe de la transposition du modèle du capitalisme américain dans les autres pays du monde. D'abord, l'Europe occidentale dévastée par la seconde guerre mondiale mais avec une longue histoire capitaliste, puis les pays d'Amérique latine et enfin, ceux du bloc socialiste ont réformé leurs structures institutionnelles en se référant au capitalisme américain.

Deux résultats ressortent de l'analyse de ces transformations : d'une part la nature ultra-libérale de l'économie globale actuelle est déterminée par l'influence dominante du modèle américain sur les structures institutionnelles des autres pays ; et d'autre part, les pays où le facteur humain a été mis au centre des réformes institutionnelles ont construit les dispositifs institutionnels plus efficaces que les pays qui l'ont ignoré.

L'objectif de ce chapitre est donc de saisir la nature de la mondialisation dans le contexte actuel et de réexaminer cette dernière du point de vue institutionnel afin de comprendre les résultats négatifs pour certaines sociétés.

Ce chapitre est présenté en deux sections. La première définit le caractère de la mondialisation actuelle en insistant sur sa nature évolutive. Elle cherche à démontrer que malgré la crise du projet globaliste et la popularité des concepts altermondialistes, la mondialisation semble irréversible. La seconde section analyse la mondialisation en tant que généralisation des institutions formelles du capitalisme à l'échelle planétaire et met en avant les problèmes de cohérence et d'efficacité des structures institutionnelles internes. La reconnaissance de ce problème permet de mieux comprendre le bilan mitigé de la mondialisation libérale pour certaines sociétés et d'utiliser ses attributs afin d'améliorer leur organisation interne.

2.1. Le contexte actuel de la mondialisation

La mondialisation qui caractérise notre environnement contemporain n'est pas une réalité donnée mais un processus qui évolue et apporte des changements. La dynamique provoquée par les échanges économiques entre les acteurs locaux et nationaux a dépassé les frontières des Etats en créant au fur et mesure l'espace mondial d'interdépendance des pays. Ainsi, les liens créés entre les nations par la mondialisation sont le résultat tangible d'une longue évolution.

2.1.1. L'économie globale en tant que stade ultime du processus de l'extension du capitalisme

Selon Alexandre Zinoviev, à l'origine du processus de la formation d'une économie mondiale qui casse les frontières des Etats-nations et influence de manière décisive leur économie, se trouve l'Occident pour qui la mondialisation économique est une nécessité vitale.¹⁰⁵

Ce constat reflète la nature extensionnelle de l'économie de marché. Cette dernière a évolué d'une manière importante dans les pays d'Europe occidentale et aux Etats-Unis. Ce groupe de pays appelé l'Occident est considéré depuis longtemps comme le berceau du capitalisme.

Ainsi, l'initiative des pays occidentaux pour la mondialisation devient compréhensible si cette dernière est analysée comme le résultat de l'évolution naturelle de l'économie de marché ou comme « *la mondialisation du capitalisme* », ¹⁰⁶ comme la définit Philippe Hugon.

Dans cette optique, la mondialisation représente une étape logique dans l'évolution historique du capitalisme.

En utilisant la méthode des stades de développement, Bucher¹⁰⁷ et Schmoller¹⁰⁸ au début du 20^{ème} siècle et des économistes contemporains Reich¹⁰⁹ et Michalet¹¹⁰

¹⁰⁵ Zinoviev Alexandre, *L'Occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie, traduction française*, Plon, 1995, p. 279

¹⁰⁶ Hugon Philippe, *Economie politique et mondialisation*, Paris : Economica, 1997, p.6

¹⁰⁷ Bucher Karl, 1901. *Etudes d'histoire et d'économie politique*, première édition, trad. par Alfred Hansay, Paris.

interprètent l'histoire économique des pays capitalistes comme le changement de la taille des marchés en intégrant la mondialisation dans cette logique évolutionniste.

Ainsi, l'évolution de l'économie est passée par sept étapes de plus en plus complexes : 1) économie domestique ou familiale, 2) économie urbaine, 3) économie nationale, 4) économie régionale, 5) économie internationale, 6) économie multinationale et enfin 7) économie globale. De ce fait, avec l'évolution, l'espace géographique d'échanges s'élargit progressivement.

Bucher et Schmoller n'ont distingué que les premières étapes en s'arrêtant à l'étape de l'économie nationale qui était en pleine extension dans le contexte du XIXe siècle. Schmoller suppose l'existence d'une étape de l'économie mondiale mais ne la développe pas. En revanche, Reich¹¹¹ et Michalet continuent cette classification.

Les éléments spécifiques d'une étape précédente ne disparaissent pas mais la nouvelle étape apporte les catégories plus complexes qui se rajoutent aux précédentes et deviennent prédominantes.

L'économie domestique est autosuffisante et elle ne travaille pas pour le marché, mais seulement pour ses besoins propres. Le système institutionnalisé des échanges sur le marché n'existe pas dans cette société mais seulement certains éléments du commerce peuvent exister. L'économie urbaine est caractérisée par l'échange du producteur au consommateur et elle est basée sur les institutions qui se développent telles que le marché local, le gouvernement des villes, les règles définissant les frontières économiques où l'échange se produit librement. Au stade de l'économie nationale les biens sont produits pour le marché national et les institutions d'Etat permettent leur circulation. Le marché intérieur est caractérisé par la liberté de circulation pour les marchandises et les services et par la liberté d'établissement ; les économies individuelles sont reliées par la division nationale du travail et par les moyens de transport.

L'économie internationale est caractérisée par Michalet comme une étape initiale de la mondialisation suivie par les étapes multinationale et globale. Pendant la période de

¹⁰⁸ Schmoller Gustav, 1902. *Politique sociale et économie politique* (Questions fondamentales), Libraires-Éditeurs, Paris.

¹⁰⁹ Reich Robert, *L'économie mondialisée*, Paris : DUNOD, 1993

¹¹⁰ Michalet Charles-Albert, *Mondialisation, la grande rupture*, Paris : La Découverte, 2007

¹¹¹ R. Reich distingue l'économie de production de masse (économie internationale de Michalet) et l'économie de production personnalisée (économie globale)

l'économie internationale, les échanges entre les nations sont en pleine expansion et sont basés sur la spécialisation intersectorielle. Pour cette économie, le débat traditionnel entre le libre-échange et le protectionnisme mené entre les défenseurs de la théorie libérale du commerce international et les protectionnistes défendant l'industrialisation des économies nationales, est pertinent. A ce stade, les frontières entre les Etats-nations sont bien dessinées malgré l'interdépendance commerciale importante.

Les stratégies du développement sont axées sur le critère sectoriel en défendant tantôt la spécialisation tantôt l'industrialisation. Ainsi, d'une part les opposants du protectionnisme citent D. Ricardo (1772 - 1823) en misant sur la participation dans la division internationale du travail selon les avantages comparatifs et sans barrières au commerce international. Si chaque pays se spécialise sur la production relativement plus avantageuse en important les autres produits dans les conditions du libre-échange, la richesse globale augmentera.

De leur côté, les défenseurs du protectionnisme reviennent aux arguments de F. List selon lesquels la création des industries nationales est indispensable pour le développement économique car « *les nations purement agricoles sont dépendantes en leur prospérité des autres nations si elles les communiquent librement. Elles ne développent pas leur propre culture manufacturière et le commerce sans avoir les garanties de ne pas être troublées par les mesures étrangères* ». ¹¹²

Poussée par les besoins expansionnistes du capitalisme, l'économie mondiale penche vers le développement « à la Ricardo ».

L'économie internationale passe à un stade de l'économie multinationale avec l'accroissement du rôle des investissements directs à l'étranger (IDE) et avec les créations de firmes multinationales qui deviennent les moteurs de la croissance économique. Cette période caractérise les économies capitalistes des années 60 – 80 du 20^{ème} siècle ainsi que le décollage des nouveaux pays industrialisés. Ces derniers ont utilisé les investissements des compagnies multinationales pour mettre en place la nouvelle structure productive et adopter les technologies des pays développés.

Pour cette étape, le débat traditionnel des théoriciens de l'économie internationale et surtout le rôle du protectionnisme commercial perd de son importance. Les firmes multinationales, en absorbant une part considérable des échanges internationaux,

¹¹² List Friedrich (1841) *Système national d'économie politique*, Paris : Gallimard, 1998, p.102

cherchent des sites de localisation dans des Etats qui proposent les conditions avantageuses pour le commerce extérieur. Ainsi, le projet libéral globaliste prend le pas sur les stratégies protectionnistes visant la création des industries nationales. Désormais, la production industrielle est partagée entre plusieurs sites ; elle n'a plus de nationalité.

Enfin après les années 1980, la circulation accrue des capitaux au niveau mondial et l'apparition des firmes globales construisent le nouveau stade de la mondialisation économique : « l'économie globale ». A ce stade, les pays sont devenus des « *espaces nationaux* » plus ou moins attirants pour l'implantation des productions par les firmes globales et pour les capitaux spéculatifs. Etant les moteurs du développement, les firmes globales apportent avec les IDE des emplois, des technologies, des connaissances en mobilisant les ressources locales. En revanche, les capitaux spéculatifs sont dangereux pour la stabilité économique des pays.

Ainsi, dans cet environnement, l'objectif de la politique extérieure des Etats s'élargit en visant l'augmentation de l'attractivité des territoires nationaux pour les investissements productifs des compagnies multinationales qui, à partir des années 1980 commencent à localiser massivement les différentes étapes de leur production dans les diverses régions du monde. Ce stade est décisif pour la formation du caractère actuel de la mondialisation. Vers 1990 le nombre d'entreprises multinationales a atteint 35 000 et parmi les 100 premières, 26% étaient d'origine des Etats-Unis, 55% des pays de l'Europe occidentale, 12% du Japon, 3% du Canada et 4 % d'Australie et de la Nouvelle Zélande. Même si vers 2010 la part des compagnies d'origine occidentale a diminué, leur rôle reste prépondérant dans l'économie globale. (Annexe 2).

L'attractivité des pays pour les investissements étrangers a été en bonne partie déterminée par les structures institutionnelles des pays d'accueil. De ce fait, afin d'attirer les investissements des compagnies multinationales les autres pays du monde ont commencé à transformer et à reconfigurer leurs institutions formelles en ouvrant par cela la porte au système du capitalisme occidental. Ainsi, l'économie globale a été atteinte par la mondialisation commerciale, par la mondialisation financière mais aussi par la mondialisation institutionnelle qui a supprimé les obstacles de la marche naturelle du capitalisme et qui a permis son extension au niveau mondial.

La mondialisation est donc le processus de changement d'échelle dans des domaines différents. Comme souligne J-F. Bayart, « *la mondialisation d'aujourd'hui et la formation des Etats-nations d'hier consistent en des expériences historiques de*

changement d'échelle des sociétés, sans qu'elles donnent pour autant lieu à la complète unification des ces dernières »¹¹³.

Ce processus a créé un environnement mondial dans lequel « *un pays isolé ne peut pas répondre à toutes les questions de dimension globale* »¹¹⁴ et dans lequel les pays ont atteint un niveau très important d'interdépendance.

2.1.2. L'irréversibilité de la mondialisation malgré le bilan mitigé

L'intégration de plus en plus intense des pays entre eux n'a pourtant pas le même résultat pour tous. La mondialisation, basée sur le libre-échange augmente la richesse mondiale mais la répartition de cette dernière n'est pas équitable. La croissance de la richesse mondiale, multipliée par 7 entre 1950 et 2000, n'est pourtant pas accompagnée d'une convergence des niveaux de vie des pays. Pascal Lamy, directeur de l'Organisation Mondiale du Commerce, reconnaît que « *la phase de mondialisation actuelle est ambivalente. Elle permet un enrichissement global, tout en se nourrissant d'inégalités à la surface de la planète et à l'intérieur des sociétés nationales* ». ¹¹⁵

Les opposants à la mondialisation mettent en avant l'exclusion qu'elle produit. Stiglitz a synthétisé les critiques des altermondialistes qui soulèvent les problèmes suivants:

« Les règles du jeu qui régissent la mondialisation sont injustes. Elles ont été spécifiquement conçues pour profiter aux pays industriels avancés. La mondialisation fait passer les valeurs matérielles avant d'autres. Elle prive les pays en développement d'une grande partie de leur souveraineté. Elle a créé beaucoup de perdants tant dans les pays en développement que dans les pays développés. Enfin, la mondialisation ne doit pas être synonyme d'américanisation mais elle l'est souvent. »¹¹⁶

¹¹³ Bayart Jean-François, *Le gouvernement du monde*, Paris : Fayard, 2004, p.13

¹¹⁴ Zinoviev Alexandre, *L'Occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie*, traduction française, Plon, 1995, p. 201

¹¹⁵ Lamy Pascal, « L'autre mondialisation ? Quelle autre mondialisation ? » in *Quelle autre mondialisation ?* Paris : La Découverte, 2002, p.116

¹¹⁶ Stiglitz Joseph E., *Un autre monde. Contre le fanatisme du marché*, trad. française par Paul Chemla, Paris : Fayard, 2006, p.39

Les rapports des organisations internationales, notamment de l'Organisation Internationale du Travail, reconnaissent également les conséquences négatives de la mondialisation :

« L'intégration économique à l'échelle mondiale a eu pour conséquence de confronter de nombreux pays et secteurs à des défis majeurs touchant à l'inégalité de revenus, à la persistance de niveaux de chômage et de pauvreté élevés, à la vulnérabilité des économies aux chocs extérieurs, à l'augmentation du travail précaire et de l'économie informelle. »¹¹⁷

En outre, la libéralisation des capitaux a permis non seulement l'augmentation des IDE mais aussi un autre mouvement qui n'est pas lié directement aux échanges de biens et services. Ce sont les investissements spéculatifs qui visent le profit rapide et qui ne doivent pas être confondus avec l'investissement productif. Etant surtout la cause de l'instabilité financière, les capitaux spéculatifs représentent aujourd'hui plus que jamais la source de l'opposition à la mondialisation.

Le bilan mitigé du projet globaliste a provoqué l'apparition de la nouvelle stratégie de développement économique, celle de la démondialisation. (Bello 2002 ; Sapir 2011)

Ce concept suppose le retour du protectionnisme dans la politique économique des Etats-nations afin d'atténuer les conséquences négatives d'une forte concurrence internationale et de revaloriser la production locale. La démondialisation vise le changement des priorités en insistant sur l'importance des marchés locaux pour le développement économique.

Or, cette stratégie en apparence radicale ne doit pas être considérée comme un retour vers l'autarcie des économies nationales et du retrait des pays de l'économie mondiale. Certes, c'est une critique du libre-échange et de la mondialisation néolibérale, mais ce n'est pas une stratégie de démolition de l'économie globale. En démontrant que la croissance fondée sur les exportations n'est pas la seule voie pour le développement économique et que le libre-échange total et incontrôlé est dangereux pour la stabilité macroéconomique, les démondialistes proposent la régulation commerciale et financière au niveau mondial et donc le changement de la forme de l'économie mondialisée.

De ce fait, la stratégie appelée la démondialisation rejoint en réalité les autres projets de réformes visant une mondialisation différente.

¹¹⁷ Déclaration de l'OIT sur la justice sociale pour une mondialisation équitable, Genève, Bureau International du Travail, 2008, p. 5 ; en ligne à l'adresse : www.ilo.org/public/french

Ainsi, malgré un nombre important de critiques liées au caractère inégalitaire de la mondialisation, ce processus semble irréversible. La plupart des opposants cherchent plutôt « une autre mondialisation » que son abolition. Ainsi, la *mondialisation régulée*¹¹⁸, sans spéculations financières et dictature du marché (Plihon 2002 ; Stiglitz 2006), plus équitable et sociale (OIT 2008) doit remplacer celle mal contrôlée et inégalitaire.

Une perspective est recherchée dans la nouvelle gouvernance mondiale, qui est capable de mettre en commun les politiques de régulation et de redistribution et qui peut capturer la complexité des échelles économiques, sociales et politiques du contexte actuel de la mondialisation (Lamy 2002).

Le caractère inégalitaire de la mondialisation reconnu par ses opposants mais aussi par ses adversaires ne suscite pas pour autant des propositions d'isolement des pays. La plupart reconnaissent que la mondialisation est un processus irréversible mais qui doit être contrôlé. La régulation mondiale actuelle est partielle, elle n'est pas structurée dans un dispositif unifié. Les multiples organisations internationales, mal reliées les unes aux autres (Lamy 2002), ne remplissent pas correctement la fonction d'ordre mondial.

La nécessité de changements est donc reconnue par la majorité des acteurs de l'économie globale. Or, le retour vers une économie nationale ne semble pas possible en vue du caractère historique et évolutif du processus de mondialisation. Comme le souligne J-F Bayart :

« *La mondialisation est apparue comme un procès structurellement irréversible. (...) La globalisation n'est pas un événement récent. Les lignes de forces de notre époque, la conscience que nous en avons, sont tributaires de notre passé. Elles sont un dérivé de morphologies, d'intérêts, de symbolisations et de perceptions que contraignent les histoires dont nous sommes issus.* »¹¹⁹

De ce fait, les pays doivent chercher les moyens d'utiliser les éléments de la mondialisation et de profiter des opportunités qu'elle propose sans pour autant oublier que l'ouverture économique peut être dangereuse et qu'elle n'est pas le but en soi mais le moyen d'amélioration de la situation interne.

¹¹⁸ Latouche Serge, « D'autres mondes sont possibles, pas une autre mondialisation », in *Quelle autre mondialisation ?* Paris : La Découverte, 2002, p.79

¹¹⁹ Bayart Jean-François, *Le gouvernement du monde*, Paris : Fayard, 2004, pp. 21-22

Cependant, pour comprendre toutes les opportunités et les dangers de la mondialisation, l'analyse de la libéralisation commerciale et financière n'est pas suffisante.

L'économie globale est devenue la réalité non seulement par la suppression des obstacles aux échanges internationaux mais surtout par l'adoption à l'échelle planétaire des institutions du capitalisme.

De ce fait, la structure institutionnelle qui constitue la base du capitalisme occidental s'est également mondialisée en transportant les institutions occidentales dans les autres pays du monde.

Ce processus, celui de la mondialisation institutionnelle, sera au centre de la section suivante.

L'analyse de la globalisation en tant que processus institutionnel nous semble nécessaire afin de mieux comprendre pourquoi le projet globaliste est en crise et pourquoi l'idée de la démondialisation est devenue si populaire aujourd'hui.

2.2. La mondialisation en tant que généralisation des institutions formelles du capitalisme à l'échelle de la planète

Souvent limitée à l'intensification des échanges entre les nations et à l'apparition des firmes multinationales, la mondialisation est pourtant rarement présentée en tant que processus institutionnel qui non seulement supprime les barrières nationales aux échanges mais qui transforme en profondeur les piliers institutionnels des sociétés. Cependant, le changement institutionnel stimulé par la mondialisation est réel et il doit être mis en avant afin de saisir toute la complexité du monde en perpétuelle évolution.

2.2.1. Les institutions formelles du capitalisme

La mondialisation institutionnelle peut être définie comme l'universalisation planétaire des institutions du capitalisme. De ce fait, pour comprendre ce processus et détecter les problèmes du projet globaliste, il est nécessaire avant tout de distinguer et de caractériser ces institutions.

Le capitalisme est un système basé sur l'économie de marché dont les institutions centrales sont les libertés économiques, le droit de propriété et la concurrence libre. L'idée du capitalisme a été théorisée par les économistes classiques et néoclassiques qui soulignent l'efficacité du marché. Ce dernier assure l'allocation optimale des ressources dans les conditions de libre concurrence et avec l'intervention minimale de l'Etat dans l'économie.

Selon Kenneth Arrow « *le marché n'est, en théorie, compatible avec aucun régime politique, aucune forme de gouvernement, ni la démocratie, ni l'oligarchie, ni la dictature car toute intervention de l'Etat ne peut que réduire l'efficacité de l'économie* »¹²⁰.

Or, la réalité du capitalisme est différente de la théorie libérale du marché. En effet, comme le souligne Hayek, l'Etat est nécessaire pour « *créer et soutenir les institutions pré-requises au bon fonctionnement d'un système concurrentiel* »¹²¹.

¹²⁰ Fitoussi Jean-Paul, *La Démocratie et le marché*, Paris : Grasset, 2004, p.12

¹²¹ Hayek Friedrich (1944), *La route de la servitude*, traduction française de G. Blumberg, Paris : PUF, 1993, p.19

Il en ressort que même dans la logique purement libérale, l'Etat est indispensable pour le fonctionnement efficace du marché mais à condition de ne pas privilégier les intérêts de certains groupes et personnes.

Comme le décrit Ludwig Von Mises : «*La pure économie de marché implique que le gouvernement, l'appareil social de contrainte et de répression, veille à préserver le fonctionnement du système de marché, s'abstienne d'en entraver la marche, et le protège contre les atteintes venant d'autres que lui-même* »¹²².

Sans rentrer dans le débat sur le rôle de l'intervention de l'Etat dans l'économie, le consensus est néanmoins établi sur sa fonction de base qui est de garantir la protection des droits et des libertés des participants du processus économique dont les intérêts sont souvent confrontés. L'Etat utilise son pouvoir judiciaire pour faire respecter le droit de propriété et les obligations fixées dans les contrats. C'est aussi l'Etat qui établit les règles permettant d'assurer la concurrence saine entre les acteurs et qui veille à leur application.

En même temps, la pure économie de marché a pour propriété «*de créer l'exclusion d'une partie de la population due à une trop forte inégalité de répartition des richesses qu'elle provoque* ». ¹²³ De ce fait, le système qui amène la famine pour les uns et les revenus importants pour les autres ne peut pas être soutenu par la société et donc ne peut pas survivre durablement. L'Etat est donc nécessaire non seulement pour faire fonctionner les institutions de marché mais aussi pour corriger les inégalités que l'économie de marché crée en assurant son acceptabilité et sa survie.

Ainsi, les institutions de l'économie de marché ne peuvent pas fonctionner sans institutions politiques, ce que déduit également J. Lesourne de l'histoire : «*Au cours des siècles, le marché n'a cessé d'interférer avec les systèmes politiques nationaux* »¹²⁴.

Or, quelles institutions politiques font-elles bon ménage avec l'économie de marché ?

Certaines études empiriques contemporaines¹²⁵ concluent que les libertés économiques et la garantie des droits de propriété peuvent être atteintes d'une meilleure façon par le régime de la «*dictature éclairée* » qui assure le niveau de libertés

¹²² Mises Ludwig Von (1949), *L'action humaine, Traité d'économie*, traduction française par Raoul Audouin, Paris : PUF, 1985, p. 239

¹²³ Fitoussi Jean-Paul, *La Démocratie et le marché*, Paris : Grasset, 2004, p. 56

¹²⁴ Lesourne Jacques, *Démocratie, marché, gouvernance*, Paris : Odile Jacob, 2004, p. 11

¹²⁵ Les études sont résumées par J-P Fitoussi, 2004

politiques suffisant pour qu'il empêche le gouvernement de s'approprier le bien des agents en réduisant leurs libertés économiques, mais insuffisant pour qu'il permette que s'exprime une demande sociale »¹²⁶. Mais au fur et à mesure que le niveau de développement économique du pays s'élève, les sociétés exigent plus de libertés politiques.

Cependant, J-P. Fitoussi conteste cette conclusion de l'analyse quantitative car celle-ci est le résultat « *d'une corrélation décrivant un état du monde – une évolution historique datée – dans lequel il se trouve que les pays à niveau de revenu relativement élevé, jouissent de libertés politiques plus grandes* »¹²⁷.

En outre, une autre étude empirique réalisée par Dani Rodrik en 1997¹²⁸ démontre qu'à long terme, la démocratie est plus favorable à l'économie de marché que le régime autoritaire. A travers une comparaison de pays pendant 29 ans, Rodrik a relevé que la variabilité de la croissance de long terme était moins importante dans les pays démocratiques. La stabilité des performances économiques y était plus grande et les chocs exogènes y étaient mieux maîtrisés.

Les arguments que Rodrik présente pour expliquer cette conclusion concernent la nature du régime démocratique qui produit une meilleure coopération entre les acteurs et limite la possibilité des politiques économiques extrêmes. De ce fait, « *la meilleure coopération entre les catégories sociales et une moindre conflictualité de la société devraient se traduire par une plus grande efficacité économique* »¹²⁹.

Dans la même optique Jacques Lesourne considère « *qu'au sein de la démocratie, un certain équilibre s'établit entre les acteurs, ce qui évite la confiscation du pouvoir par quelques-uns d'entre eux. Cet équilibre s'adapte lorsque certains des acteurs modifient leurs exigences et agissent en conséquence* »¹³⁰.

Ainsi, dans la durabilité la démocratie, grâce à son adaptabilité, correspond plus au marché qui est aussi un système flexible.

¹²⁶ Fitoussi Jean-Paul, *La Démocratie et le marché*, Paris, Grasset, 2004, p. 28

¹²⁷ Ibid, pp.35 -36

¹²⁸ Rodrik Dani, *Democracy and economic performance*, Harvard University, 1997, présenté par J-P Fitoussi, 2004.

¹²⁹ Rodrik Dani cité par J-P Fitoussi, 2004

¹³⁰ Lesourne Jacques, *Démocratie, marché, gouvernance*, Paris, Odile Jacob, 2004 p. 43

Si l'on croit J-P Fitoussi, «*seules les formes en mouvement peuvent survivre ; les autres sclérosent. Le capitalisme n'a survécu comme forme dominante d'organisation économique que grâce à la démocratie* »¹³¹.

En même temps, les faits ne contredisent pas une telle hypothèse car les structures des pays avec une longue histoire capitaliste sont toutes caractérisées par deux piliers communs : l'économie de marché et la démocratie. Malgré la pluralité des modèles nationaux du capitalisme avec des combinaisons différentes entre sphères privée et publique, la Grande Bretagne, la France, la Suède, les Etats-Unis, pour ne prendre que quelques exemples, sont des pays démocratiques avec une économie de marché ou, comme les appelle Fitoussi, des «*démocraties de marché* »¹³².

Le droit de propriété, les libertés individuelles des citoyens et l'égalité de tous les individus en droit qui représente le pilier central du régime démocratique, sont inscrits dans les constitutions ou les lois constitutionnelles de ces pays.

Par exemple, en France la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789 définit la propriété comme «*un droit inviolable et sacré* »¹³³ en le présentant comme un des quatre droits naturels individuels qui sont : la liberté, la propriété, la sûreté et la résistance à l'opposition. Ils sont les mêmes pour tous les citoyens, pour tous les «*hommes qui naissent et demeurent libres et égaux en droit* »¹³⁴.

Ces droits sont également inscrits dans la Constitution des Etats-Unis, dans les conventions constitutionnelles au Royaume-Uni et dans la Convention européenne des Droits de l'Homme directement applicable par les tribunaux britanniques.

A ce propos, J. Lesourne note qu'aujourd'hui «*l'idéologie dominante en Occident considère que les deux formes d'organisation les plus souhaitables à l'intérieur des unités actives que constituent les Etats sont la démocratie et le marché, la démocratie parce qu'elle assure « le gouvernement du peuple par le peuple », le marché parce que acheteurs et vendeurs y confrontent librement leurs offres et leurs demandes, ce qui assure une utilisation efficace des ressources* »¹³⁵.

Mais cette idéologie n'est pas le produit de la modernité. Déjà au XIXe siècle, Friedrich List en analysant l'histoire économique des pays occidentaux conclut : «*Dans*

¹³¹ Fitoussi Jean-Paul, *La Démocratie et le marché*, Paris, Grasset, 2004, p. 48

¹³² Ibid, p. 46

¹³³ Déclaration des droits de l'homme et du citoyen, Article XVII

¹³⁴ Ibid, Article I

¹³⁵ Lesourne Jacques, *Démocratie, marché, gouvernance*, Paris, Odile Jacob, 2004 p. 35.

les villes italiennes et dans les villes hanséatiques, en Hollande et en Angleterre, en France et en Amérique, nous voyons les forces productives et par conséquent les richesses des individus augmenter avec la liberté, avec le perfectionnement des institutions politiques et sociales. »¹³⁶

Ainsi, les multiples faits et arguments en faveur de la complémentarité entre le marché et la démocratie nous conduisent à la conclusion que le capitalisme ne repose pas seulement sur l'économie de marché mais également sur l'organisation démocratique. Comme le note Fitoussi :

*« La démocratie en empêchant l'exclusion par le marché accroît la légitimité du système économique et le marché, en limitant l'emprise du politique sur la vie des gens, permet une plus grande adhésion à la démocratie »*¹³⁷.

De ce fait, les institutions de liberté économique et politique doivent être prises en considération dans l'analyse du capitalisme.

La structure institutionnelle formelle du capitalisme peut donc être représentée par le cadre formel qui établit et protège d'une part le droit de propriété, la liberté d'entreprise, la concurrence sur les marchés et la liberté de commerce. D'autre part, ce cadre garantit les institutions démocratiques qui sont : d'abord l'Etat de droit « où le pouvoir est limité par le droit et agit dans son cadre »¹³⁸ ou autrement dit « la Rule of Law, la suprématie du Droit »¹³⁹ ; puis, « la séparation des pouvoirs législatifs, exécutifs et judiciaire ; et enfin, l'égalité de traitement de tous les hommes »¹⁴⁰ et la justice indépendante qui protège les libertés des individus y compris celles d'expression, de pensée, d'association permettant l'action de la société civile. En outre, la démocratie donne le droit formel à la population de choisir ses dirigeants par le biais des élections et d'exprimer leurs contestations à l'aide des référendums et des grèves. De ce fait, c'est la société toute entière qui choisit les formes du capitalisme qui lui conviennent.

Selon Fitoussi, c'est « le travail permanent de la démocratie qui a conduit à des choix spécifiques »¹⁴¹ de l'application de l'économie de marché.

¹³⁶ List Friedrich (1841) *Système national d'économie politique*, Gallimard, 1998, p.229

¹³⁷ Fitoussi Jean-Paul, *La Démocratie et le marché*, Paris, Grasset, 2004, pp. 49-50

¹³⁸ Zinoviev Alexandre, *L'Occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie, traduction française*, Plon, 1995, p. 173

¹³⁹ Hayek Friedrich, *Droit, législation et liberté, Vol 3*, Paris, PUF, 1985, p. 119

¹⁴⁰ Ibid, *Vol. 1*, p.178

¹⁴¹ Fitoussi Jean-Paul, *La Démocratie et le marché*, Paris, Grasset, 2004, pp. 49-50

Cependant, la complémentarité du marché et de la démocratie relevées surtout dans le capitalisme occidental, ne signifie pas que deux ensembles d'institutions peuvent être instaurés d'une manière instantanée dans toutes les sociétés. Ce ne sont pas de simples formules d'organisation économique et politique. Ce sont les processus évolutifs qui partent de la demande et des valeurs de la population et se développent avec elles. De ce fait, « *chaque expérience des pays est singulière : elle s'inscrit dans une tradition, une culture, un système anthropologique spécifique. Elle est comme un précipité qui résulte de la combinaison d'éléments chimiquement impurs et dont le nombre, la qualité et la pondération sont déterminés par l'histoire du pays. Importer un de ces éléments, pour le mêler à d'autres, provenant d'une histoire différente, ne pourra jamais donner la même réaction* »¹⁴².

En outre, le marché peut exister sans régime démocratique. Le régime totalitaire peut également soutenir le marché libre comme en Chine depuis Xiaoping ou au Chili à l'ère de Pinochet.

Or, dans son application réelle le marché issu de la dictature n'est pas protégé du clientélisme économique et de la corruption. Il n'est pas basé sur les libertés individuelles et son existence même dépend de la bonne volonté des dirigeants centraux. Aussi, la liberté économique, en apportant plus de prospérité et plus d'indépendance aux acteurs économiques, doit les pousser à exiger plus de libertés politiques. Ainsi, le marché et la démocratie doivent converger, mais ce processus est long et lent car il ne s'agit pas seulement du changement de l'organisation formelle mais surtout de l'évolution des valeurs des citoyens et de la modification des habitudes de comportement.

2.2.2. Le capitalisme en tant que processus historique de la formalisation des institutions informelles

Le capitalisme, avec son système institutionnel de l'économie de marché et de la démocratie, a naturellement évolué dans une poignée de pays du monde, principalement en Europe occidentale et en Amérique du Nord. Que signifie donc cette évolution naturelle ?

¹⁴² Fitoussi Jean-Paul, *La Démocratie et le marché*, Paris, Grasset, 2004, p. 77

En effet, le capitalisme comme tout autre système d'organisation est fondé non seulement sur le cadre formel mais aussi sur l'ensemble des valeurs partagées par la population entière. Ce sont ces valeurs qui font naître les règles formelles (voir Chapitre III).

Ainsi, la base de la démocratie ne se limite pas à la constitution et les lois écrites adoptées par le gouvernement. Elle provient du besoin du peuple qui partage les valeurs de liberté, d'égalité, de participation et de respect de droit et d'autrui. La démocratie ne s'impose pas, elle est exigée par la société toute entière, elle exprime sa culture formée et modifiée au cours de l'histoire :

« Par la reconnaissance de l'autre qu'elle implique, le respect du droit qu'elle suppose, la liberté – même limitée – qu'elle accorde aux gouvernements, les redondances qu'elle tolère, la démocratie dans le cadre national ne peut être que le produit d'un apprentissage lent et cahoteux. Il dure parfois plus d'un siècle »¹⁴³.

De la même façon, l'économie de marché n'est pas le produit de l'adoption de la loi nationale sur la propriété et la concurrence. C'est le résultat d'une évolution naturelle des valeurs d'individualisme et de responsabilité, d'esprit d'entreprise et de création ; c'est la conséquence de la lutte entre les mœurs traditionnelles, collectives et la recherche des nouveautés, de distinction personnelle et de détachement du groupe. A ce propos, Hayek conclut que le progrès dans les pays occidentaux *« n'a pu être acquis qu'au prix d'une atténuation de l'obligation d'apporter une contribution délibérée au bien-être des membres de notre groupe »¹⁴⁴.*

Ces valeurs représentent le pilier central du capitalisme occidental car sans cette culture, ces institutions informelles, le cadre formel ne fonctionnera pas (voir Chapitre III).

Dans ce sens, il apparaît que l'évolution naturelle du système est indispensable pour son efficacité. Le développement historique du capitalisme est donc le résultat d'un long apprentissage, d'une interaction permanente des hommes avec leur environnement, d'une formation du système particulier des valeurs capitalistes et de leur formalisation.

Max Weber en analysant le développement des pays de l'Europe occidentale conclut que le capitalisme est un produit de la culture protestante qui soutenait l'économie, le comportement productif et le travail. List et Sombart insistent sur le rôle de

¹⁴³ Lesourne Jacques, *Démocratie, marché, gouvernance*, Paris, Odile Jacob, 2004, p.43

¹⁴⁴ Hayek Friedrich, *Droit, législation et liberté, Vol 1. Règles et ordres*, Paris, PUF, 1985, p. 177

l'environnement propice, et notamment de la liberté professionnelle, qui a permis la propagation progressive des valeurs matérielles, de l'esprit d'entreprise et de l'individualisme (voir Chapitre I).

Dans la même optique, Friedrich Hayek remarque que « *l'individualisme, dont les éléments, fournis par le christianisme et par l'antiquité classique, ont connu leur premier développement complet lors de la Renaissance et sont ensuite devenus ce que nous appelons la civilisation de l'Europe occidentale. (...) Au cours de l'histoire européenne du XVII – XVIIIe siècles l'évolution sociale a tendu d'une façon générale à libérer l'individu des liens traditionnels ou obligatoires qui entravaient son activité quotidienne. Ce que le XIXe siècle a ajouté à l'individualisme de la période antérieure a simplement consisté à donner à toutes les classes la conscience de la liberté, à développer systématiquement et sans discontinuité ce qui s'était répandu au hasard et par endroit, enfin à le faire passer d'Angleterre et de Hollande à la plus grande partie du continent européen* »¹⁴⁵.

La culture de la propriété privée des moyens de production qui est la base de l'économie capitaliste a traversé en Occident des siècles de développement avant d'être inscrite dans les droits sacrés de ces pays.

Selon le droit foncier anglais, au XV^e siècle « *la violation de propriété, qui constituait une offense à la paix du roi, pouvait faire l'objet d'une action civile auprès des cours royales. En 1467, les cours de common law acceptèrent que la violation de propriété soit invoquée pour protéger les droits des tenants contre des seigneurs trop envahissants* ». ¹⁴⁶

Ce droit de recours aux tribunaux pour demander l'expulsion de l'intrus étant déjà appliqué au cas par cas au milieu du XII^e siècle, est devenu « *la règle fermement établie* »¹⁴⁷ au début du XVII^e siècle. En même temps, les principes juridiques en matière de droit d'héritage des terres ont été fixés en assurant la pérennité des organisations foncières. Ainsi, au XVII^e siècle en Angleterre « *la propriété foncière devint de plus en plus impersonnelle et cesse d'être vulnérable à la manipulation politique* »¹⁴⁸.

¹⁴⁵ Hayek Friedrich. (1946), *La route de la Servitude*, Paris, Quadrige/PUF, 2005, pp. 18-19

¹⁴⁶ North D., Wallis J.J. et Weingast B.R. (2009), *Violence et ordres sociaux*, Paris : Gallimard, 2010 p. 139

¹⁴⁷ Ibid

¹⁴⁸ Ibid, p. 167

Quand le droit de propriété privée a été inscrit dans le « General Enclosur Act » en 1801, cette culture régnait déjà partout dans le pays en étant sacrée dans la conscience de la société et non seulement dans le document écrit.

Les institutions des démocraties occidentales sont également le résultat d'une lutte et d'un apprentissage historiques. L'Etat de droit est devenu d'abord la valeur et le besoin des élites avant d'être généralisé et formalisé.

Dans les pays de l'Occident au XVIII - XIXe siècles « *le règne de la loi qui impose des limites à l'Etat résulte de l'adoption par l'ensemble de la coalition dominante de règles crédibles et applicables aux relations entre élites* »¹⁴⁹.

Vers le XVIII siècle, en Angleterre toutes les élites n'avaient pas les mêmes droits politiques, ni ceux de création des sociétés commerciales. Ces droits ont été distribués en tant que privilèges jusqu'à la fin des années 1830 quand les anciens privilèges élitaires personnels ont été transformés en droits impersonnels avec les Reform Act (1832) et Registration Act (1844). Ces lois ont permis l'établissement de l'Etat de droit pour les élites en marquant le début du processus vers l'Etat de droit pour tous.

Néanmoins, même si les droits formels ont officiellement remplacé des privilèges au XIXe siècle, l'Angleterre vers cette période avait déjà une longue histoire de la monarchie assujettie à la loi.

Les valeurs d'égalité et de liberté personnelle ont été élevées chez les élites anglaises bien avant le XIXe siècle. Les droits et les libertés individuels étaient déjà proclamés en Angleterre en 1215 quand la *Magna Carta*¹⁵⁰ (la Grande Charte des libertés d'Angleterre) a déclaré la loi au-dessus du Roi :

*« Aucun homme libre ne sera saisi, ni emprisonné ou dépossédé de ses biens, déclaré hors-la-loi, exilé ou exécuté, de quelque manière que ce soit. Nous ne le condamnerons pas non plus à l'emprisonnement sans un jugement légal de ses pairs, conforme aux lois du pays. »*¹⁵¹

¹⁴⁹ Ibid, p.379

¹⁵⁰ *Magna Carta* est une « Grande Charte des libertés d'Angleterre » qui a été rédigée en France par des Anglais émigrés en révolte contre leur roi, Jean sans Terre. Cette Charte est présentée en 63 articles et signée le 15 juin 1215 par le roi Jean sans Terre forcé par les barons. (Source : Bibliothèque Jeanne Hersch, Textes Fondateurs, www.aidh.org)

¹⁵¹ Le texte de la Magna Carta traduit de l'anglais par Claude J. Violette, Source : Bibliothèque Jeanne Hersch, Textes Fondateurs, www.aidh.org

Cette « Grande Charte » est non seulement la base des coutumes anglaises de liberté et d'individualisme mais également, comme le souligne plus tard, au XXe siècle Winston Churchill (1956), le fondement de la valeur et de la tradition du respect de droit par tout le monde sans exception :

*« Voici une loi qui est au dessus du Roi et que même le Roi ne doit pas violer. Cette réaffirmation d'une loi suprême et son expression dans une charte générale est la grande valeur de la Grande Charte « Magna Carta ». Ce qui en soit même justifie le respect qui lui est accordé par le peuple ».*¹⁵²

En France l'histoire des institutions démocratiques commence avec la Révolution et l'adoption de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789.

La Révolution française résulte de la volonté générale de limiter l'arbitraire de la monarchie absolue et d'instaurer la loi commune pour tous à la place de celle des privilèges. La bourgeoisie marchande et financière conteste le pouvoir absolu du roi et les privilèges de l'aristocratie, tandis que le peuple ne supporte plus le poids des rentes fiscales. Ainsi, « la Révolution française est généralement présentée comme une révolution contre les privilèges »¹⁵³.

Depuis la proclamation de la souveraineté de la Nation par la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen, les institutions formelles de la démocratie française ont été scrupuleusement mises en place en passant par les modifications, les adaptations et les améliorations progressives. Comme le remarquent North, Wallis et Weingast :

*« Tout au long du XIXe siècle, les Français expérimentèrent différentes formes constitutionnelles et différentes combinaisons entre les pouvoirs exécutifs, législatifs et administratifs. Entre 1789 et 1875, elle ne connut pas moins de onze Constitutions, dont chacune modifiait les relations entre les branches exécutives et législatives et la structure de la représentation nationale. »*¹⁵⁴

Donc, l'histoire de plusieurs siècles nous montre que dans les pays d'Europe occidentale, l'organisation formelle actuelle de l'économie de marché et de la démocratie est issue d'une évolution lente et progressive des valeurs, des traditions et des coutumes des sociétés sous l'impact des environnements réels. Les institutions

¹⁵² Churchill Winston, 1956, cité dans l'introduction au texte de la Grande Charte sur : Bibliothèque Jeanne Hersch, Textes Fondateurs, www.aidh.org

¹⁵³ Ibid, p. 315

¹⁵⁴ North D., Wallis J.J. et Weingast B.R. (2009), *Violence et ordres sociaux*, Paris : Gallimard, 2010 p.334

informelles qui caractérisaient les facteurs humains des pays occidentaux à chaque période de leurs histoires, ont été la base de toutes les réformes institutionnelles.

Dans le secteur économique, l'économie de marché est un résultat d'un long processus historique de la « *généralisation à l'ensemble de la population occidentale des qualités principales qui ont permis la naissance de l'occidentisme : l'économie, la prudence, l'esprit d'invention et d'initiative etc* »¹⁵⁵.

Dans le secteur politique, la démocratie est une conséquence de l'évolution des valeurs de la liberté, de l'égalité et de l'Etat de droit dans les sociétés occidentales et leur intégration dans les lois et les constitutions à l'aide de moyens réels différents.

En Europe de l'Ouest le mouvement vers la liberté économique et politique a traversé plusieurs siècles d'évolution et de transformation. Chaque pays est passé par sa propre voie naturelle. Certes, ce processus a été souvent influencé par les autres pays ou par la conjoncture internationale (voir Chapitre III) mais la construction de chaque structure institutionnelle était toujours une affaire interne car conditionnée entièrement par sa propre culture et ses propres valeurs.

La structure institutionnelle du capitalisme des Etats-Unis qui prend rapidement une forme très libérale est un exemple représentatif du rôle de la culture pour le système organisationnel du pays. L'explication vient de nouveau de l'histoire et de l'évolution des valeurs des immigrants venus d'Europe au XVIIe siècle sur les terres où il fallait tout construire :

« *Ils avaient déjà une idée de liberté en débarquant. A bord du Mayflower, le bateau qui les amenait d'Europe, en 1620, ils avaient signé un pacte. C'était déjà, en quelque sorte, une Constitution. Ils y avaient indiqué comment ils allaient se gouverner. Ils se gouverneraient, disaient-ils, eux-mêmes. Ils étaient libres, notamment de pratiquer leur religion, c'était pour cela qu'ils avaient fui les persécutions anglaises. En 1776 l'un d'eux ferait acclamer par les autres une Déclaration dans laquelle il était dit que les hommes sont créés égaux et qu'ils possèdent les droits inaliénables : les droit à la liberté, à la vie et à la recherche du bonheur* »¹⁵⁶.

Ainsi, le capitalisme libéral des Etats-Unis trouve ses racines dans le facteur humain originaire de l'Europe occidentale. Ce dernier est particulièrement attaché à la liberté et

¹⁵⁵ Zinoviev Alexandre, *L'Occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie, traduction française*, Plon, 1995, p. 243

¹⁵⁶ Saporta Marc, *USA*, Paris : Hermé, 2001 p. 15

poussé par la force des choses à développer toute sorte de créativité et d'entreprise pour construire *le bonheur* sur les terres nouvelles et inconnues.

Ces quelques exemples montrent que les piliers de base de la société occidentale contemporaine et du bon fonctionnement des institutions formelles du capitalisme occidental sont les valeurs culturelles, les traditions et les habitudes formées par plusieurs générations.

A ce propos Alexandre Zinoviev conclut : « *En Occident la culture professionnelle s'est formée pendant plusieurs siècles et fait partie intégrante de l'habitus des ses habitants. Elle constitue la partie la plus solide du « squelette » de la société* »¹⁵⁷.

Ainsi, les institutions de la propriété privée, de la liberté d'entreprise et de la concurrence ont évolué parallèlement à l'Etat de droit, la société civile, la justice indépendante et les droits et libertés individuels, et ce par les voies propres à chaque pays et par un long processus d'apprentissage et d'adaptation.

2.2.3. L'universalisation planétaire des institutions formelles du capitalisme

Jusqu'à présent, nous avons analysé la mondialisation en tant qu'étape naturelle de l'évolution du capitalisme et donc en se positionnant du côté des pays avec une longue histoire capitaliste. La distinction des stades de développement économique présentée ci-dessus est le résultat de l'analyse de l'histoire économique des pays occidentaux, l'histoire du capitalisme¹⁵⁸.

Dans ce sens, pour les pays capitalistes, la mondialisation est un processus naturel d'expansion de l'économie de marché et de la démocratie et donc de « *changement d'échelle* »¹⁵⁹.

Or, en se positionnant du côté des pays « récepteurs », ce processus, reste-t-il toujours naturel ? Les institutions de l'économie de marché et de la démocratie, sont – elles le résultat de l'évolution naturelle des structures institutionnelles de tous les pays du monde qui les ont adoptées « *de gré ou de force* »¹⁶⁰ au XXe siècle ?

¹⁵⁷ Zinoviev Alexandre, *L'Occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie, traduction française*, Plon, 1995, p. 64

¹⁵⁸ W. Sombart, *l'Apogée du capitalisme*, Paris, 1932 ; M. Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904 -1905) ; Ch-A. Michalet, *Le capitalisme mondial*, PUF, 1998.

¹⁵⁹ Bayart Jean-François, *Le gouvernement du monde*, Fayard, Paris, 2004, p. 16

¹⁶⁰ Ibid, p.28

2.2.3.1. Le rôle des Organisations internationales dans l'universalisation du capitalisme

L'universalisation planétaire des institutions formelles du capitalisme commence bien avant son apogée à la fin du XXe siècle. Comme le souligne J-F Bayart : « *L'une des manifestations de la gouvernance occidentale mondiale a été la multiplication d'organismes internationaux de standardisation comme autant d'autorités de régulation indépendante: par exemple, l'union télégraphique internationale créée en 1865, l'Union postale universelle en 1874, le Bureau international de poids et mesures en 1875, L'Organisation météorologique en 1878, l'Union internationale pour la protection de la propriété industrielle en 1883 etc.* »¹⁶¹

A la fin du XIXe siècle, les influences économiques et politiques du capitalisme s'étendent partout dans le monde jusqu'à ce que la révolution de 1917 en Russie, ainsi que l'arrivée au pouvoir des régimes totalitaires dans plusieurs pays européens freinent ce processus.

L'universalisation des institutions spécifiques du capitalisme occidental reprend un rythme accéléré après la seconde guerre mondiale quand les Etats-Unis montrent la voie vers un capitalisme modelé sur le capitalisme américain¹⁶².

Ainsi, l'économie de marché libre et la démocratie libérale, les formes particulières des institutions du capitalisme américain, prennent une place centrale dans l'ordre mondial sous l'influence des Etats-Unis.

La généralisation des institutions du capitalisme libéral à l'échelle de la planète dans la deuxième moitié du XXe siècle concerne essentiellement trois catégories de pays différents. La première rassemble les pays de l'Europe Occidentale affaiblis par la Seconde guerre mondiale mais forts en tradition capitaliste. La seconde catégorie inclut les pays en voie de développement très attachés aux valeurs traditionnelles et collectives, à la politique de l'Etat fort et aux cultures populistes mais à la recherche d'une nouvelle croissance économique. Enfin, la troisième catégorie de pays touche le bloc socialiste avec le système totalement opposé à celui du capitalisme, basé sur l'économie centralement planifiée, la politique de l'Etat omniprésent et protecteur, les

¹⁶¹ Ibid, p. 39

¹⁶² Reich Robert (1991), *L'économie mondialisée*, Paris : Dunod, 1993.

valeurs collectives, l'organisation hiérarchique et l'histoire presque inexistante du capitalisme.

Dans le processus de rassemblement de pays différents sous le même parapluie du capitalisme libéral, le rôle central est joué par les organisations internationales.

En 1945, la création des organisations de Bretton Woods comme le FMI et la Banque Mondiale, permet d'orienter les réformes internes des pays membres vers la libéralisation politique et économique tandis que le GATT (l'OMC à partir de 1995) lance en 1948 les négociations pour la libéralisation des échanges commerciaux internationaux.

Les organisations internationales deviennent les promotrices de l'extension mondiale de la démocratie libérale, de la pure économie de marché et du libre-échange.

Ce dernier objectif est surtout au centre du travail du GATT/OMC qui établit depuis 1948 le cadre régissant le commerce mondial. En résultat des négociations, les Etats membres signent les Accords qui « *constituent les règles juridiques de base du commerce international. Ils sont essentiellement des contrats, aux termes desquels les gouvernements sont tenus de maintenir leur politique commerciale à l'intérieur de limites convenues* »¹⁶³.

Du fait de cette nature juridique, le GATT/OMC fournit à ses membres la garantie que le niveau atteint de la libéralisation ne changera pas brusquement et que les politiques appliquées par les pays membres seront prévisibles et donc en accord avec le capitalisme libéral.

L'adhésion au GATT/OMC influence donc d'une manière considérable le changement des institutions formelles des pays qui adoptent non seulement les règles du commerce mondial mais aussi et surtout la structure institutionnelle du capitalisme occidental.

2.2.3.2. Le retour de l'Europe Occidentale à l'évolution naturelle du capitalisme

Les organisations internationales, étant un attribut important de la marche rapide de la mondialisation institutionnelle au XXe siècle, ne sont pourtant pas à elles seules la source du processus de l'universalisation du capitalisme libéral.

¹⁶³ *Comprendre l'OMC*, Genève : OMC, 2004, p.9

Après la Seconde guerre mondiale l'histoire du monde aurait pu prendre une autre direction. Les pays de l'Europe Occidentale fragilisés par la guerre ont vu leurs institutions capitalistes s'atténuer considérablement par rapport au début du siècle. En outre, l'essor du communisme dans les pays de l'Europe centrale et le voisinage proche de l'Union soviétique étaient propices pour l'intrusion d'institutions opposées à celles du capitalisme.

Cependant, les pays de l'Europe occidentale ont gardé une organisation capitaliste en reconstruisant et en pérennisant progressivement ses institutions. Deux conditions complémentaires semblent responsables d'un tel résultat : d'une part le rôle actif des Etats-Unis dans la reconstruction de l'Europe à travers le plan Marshall et d'autre part, le facteur humain de l'Europe occidentale formé par une longue tradition capitaliste de ces pays.

Ainsi, en 1947 les Etats-Unis ont annoncé leur intension de contribuer au rétablissement de l'Europe en proposant le plan Marshall à tous les pays dévastés par la guerre. Or, ce « programme de rétablissement européen » accepté par 16 pays, a été rejeté par l'Union Soviétique dont le système économique et politique était incompatible avec les exigences américaines de la libéralisation :

*« Dans les débuts du plan Marshall, le Congrès et l'Administration américains n'avaient cessés d'exiger que les Etats européens s'alignent sur le modèle américain de gestion de l'économie. »*¹⁶⁴

Il est évident qu'avec le plan Marshall, l'administration états-unienne cherchait d'abord à élargir sa zone d'influence contre l'Union Soviétique. L'extension du communisme en Europe n'était certainement pas dans leurs intérêts. Ainsi, la meilleure façon de rendre l'Europe moins sensible à l'influence communiste était de reconstruire son économie. Or, en même temps, le plan Marshall était très avantageux pour l'économie américaine qui, en temps de paix risquait de se retrouver en surproduction sans exportations massives vers le continent Européen.

Néanmoins, quelles que soient les raisons de l'administration américaine, l'impact réel de ce programme pour l'Europe occidentale était le retour de ces pays à l'évolution naturelle de leur capitalisme et la « *stabilisation de leurs démocraties fragiles* »¹⁶⁵.

¹⁶⁴ Bossuat Gérard, *l'Europe Occidentale à l'heure américaine. 1945-1952*, Bruxelles : Ed. Complexe, 1992, p. 294.

¹⁶⁵ Lincoln Gordon : « L'aide économique avait stabilisé les démocraties fragiles », cité par Bossuat Gérard, *l'Europe Occidentale à l'heure américaine. 1945-1952*, Ed. Complexe, Bruxelles, 1992, p. 314.

La stratégie des Etats-Unis de promouvoir le modèle américain de l'économie et de la société basé sur la libre entreprise, la concurrence, l'efficacité et la productivité a rencontré l'enthousiasme général des ouvriers, des managers, des commerçants et des ingénieurs européens. Ces derniers après avoir participé aux stages organisés dans les entreprises américains « parlèrent de surprise voire d'émerveillement devant l'esprit productiviste des Américains »¹⁶⁶. (voir aussi Chapitre III)

En réalité, les recettes que les Etats-Unis cherchaient à reproduire en Europe n'étaient pas nouvelles pour les Européens. Les Anglais étaient convaincus que les cultures des deux cotés de l'Atlantique se ressemblaient et le plan Marshall a seulement catalysé les anciennes institutions. Les Américains, eux aussi, en exposant les conditions du plan en 1947 insistaient sur les similitudes en soulignant l'objectif de « défendre une certaine forme de civilisation qui nous est commune ».¹⁶⁷

Les institutions de l'économie libérale et de la démocratie telles que le marché libre, la concurrence, le droit de propriété, les libertés individuelles, l'esprit d'entreprise, le comportement de la recherche des richesses étaient déjà développées en Europe occidentale. Les échanges entre les représentants européens et américains dans le cadre du plan Marshall ont certainement accéléré la généralisation des valeurs capitalistes dans toutes les couches de la société européenne. Cependant, déjà au début du XXe siècle, les anglais, les français, les italiens « étaient réceptifs à la réussite matérielle et à l'abondance de la société américaine ».¹⁶⁸

Le programme de rétablissement européen « n'a pas inventé la société de consommation en Europe, elle a favorisé sa généralisation et (...) elle a légitimé le culte du bien-être matériel ».¹⁶⁹

Ainsi, sans sous-estimer le rôle des 13 milliards de dollars d'aide américaine à l'économie européenne de l'après-guerre, il est difficile de ne pas conclure que l'impact de ce programme ne serait probablement pas aussi tangible sans le facteur humain occidental créé par une longue culture capitaliste. Cette même culture a permis aux pays européens de ne pas aveuglément copier le système américain mais de prendre de ce dernier le meilleur à travers le contact direct entre les représentants des pays et

¹⁶⁶ Bossuat Gérard, *l'Europe Occidentale à l'heure américaine. 1945-1952*, Ed. Complexe, Bruxelles, 1992, p. 291.

¹⁶⁷ Harriman, 1967 cité par Bossuat, 1992, p. 315

¹⁶⁸ Bossuat Gérard, *l'Europe Occidentale à l'heure américaine. 1945-1952*, Ed. Complexe, Bruxelles, 1992, p. 287

¹⁶⁹ Ibid, p. 302

d'adapter des institutions de productivité, d'efficacité, d'entreprise à leurs propres systèmes, souvent beaucoup moins libéraux que le système américain.

Deux ingénieurs français qui ont visité les Etats-Unis pendant la campagne de productivité entre 1950 et 1951, écrivaient dans leur rapport :

*« Il ne nous semble pas qu'il faille adopter toutes les méthodes d'enseignement seulement parce qu'elles sont américaines »*¹⁷⁰.

Les pays européens voulaient revenir au marché et le plan Marshall leurs a permis de faire revivre les marchés en Europe. Cependant, les exigences de l'administration américaine concernant la libéralisation rapide de l'économie n'étaient pas souhaitables pour les pays de l'Europe occidentale qui *« ont maintenu les économies mixtes même si les Américains avaient critiqué cette intervention de l'Etat »*¹⁷¹.

L'adaptation des institutions et non l'imitation de la structure, l'apprentissage par le bas et non l'imposition pas le haut, la libéralisation et la démocratisation mais en cohérence avec les particularités de la culture interne ont permis aux pays européens de construire leurs propres modèles du capitalisme qui fonctionnent. Ainsi, les études empiriques récentes ont montré que les différences des formes institutionnelles des pays de l'OCDE¹⁷² n'avaient pas d'effet significatif sur leur efficacité¹⁷³.

2.2.3.3. L'exportation des institutions formelles du capitalisme mûr dans les pays d'Amérique Latine

Dans les années 1980 un autre groupe de pays commence à adhérer au capitalisme libéral, celui des pays d'Amérique Latine. Après une longue période du gouvernement dictatorial, les pays latino-américains commencent d'une part à créer des régimes démocratiques copiés des expériences européennes et nord-américaines et d'autre part à

¹⁷⁰ Cité par Morsel Henri, « La mission de productivité aux Etats-Unis de l'industrie française de l'aluminium », *Histoire, économie et société*, 1999, n°2 p. 413 - 417

¹⁷¹ Ibid, p. 295

¹⁷² OCDE : Organisation de coopération et de développement économique est créée à la base de l'Organisation européenne de coopération économique issue du Plan Marshal. L'OCDE rassemble aujourd'hui 34 pays membres qui ont le système basé sur la démocratie et l'économie de marché.

¹⁷³ Fitoussi J-P, Passet O. « Réduction du chômage : les réussites en Europe », Conseil d'analyse économique, n°23, La Documentation française, 2000

réaliser des réformes afin de libéraliser leurs économies et d'établir une économie de libre marché selon les recommandations élaborés par le Consensus de Washington.

Ce dernier représente un changement radical par rapport aux modèles du développement de la période précédente axés sur le marché intérieur, l'industrialisation et la substitution des importations. La politique du Consensus de Washington, élaborée par l'école de Chicago, représente à l'inverse le triomphe de l'approche néolibérale qui soutient le développement basé sur les exportations, l'ouverture à l'économie mondiale, les libéralisations des marchés et la baisse de l'intervention de l'Etat.

Or, le Consensus de Washington n'était pas un ensemble de mesures élaboré spécifiquement pour les pays d'Amérique Latine compte tenu de leurs particularités. C'était une série de recommandations générales qui a été initialement conseillée aux pays latino-américains en crise et puis à tous les pays en développement et en transition. Mené sous l'égide de la Banque Mondiale et du Fond Monétaire International, le Consensus de Washington avait finalement l'objectif « *d'intégrer l'ensemble des pays du Tiers-monde au marché capitaliste mondial en construction* »¹⁷⁴.

Cependant, les pays d'Amérique latine ont été les pionniers et les bons élèves de la mise en œuvre de dix propositions du « Consensus de Washington » résumées par John Williamson: « *1/ la discipline budgétaire, 2/ la réorientation de la dépense publique vers les besoins de base comme la santé, l'éducation et l'infrastructure, 3/ la réforme fiscale (la baisse des taux d'imposition et l'élargissement de l'assiette fiscale), 4/ la libéralisation des taux d'intérêt, 5/ l'adoption d'un taux de change compétitif, 6/ la libéralisation des échanges, 7/ la libéralisation des IDE entrants, 8/ la privatisation, 9/ la dérégulation des marchés (la suppression des barrières à l'entrée et à la sortie) et 10/ la sécurité des droits de propriété* »¹⁷⁵.

Ainsi, d'abord le Chili et puis le Mexique, l'Argentine, le Pérou, l'Equateur, le Brésil commencent à mettre en œuvre des mesures de stabilisation, de libéralisation et de privatisation. En résultat, l'objectif de la discipline budgétaire conduit à une baisse considérable des subventions de l'Etat dans le secteur économique, l'objectif de la

¹⁷⁴ Berr Eric et Combarrous François, « L'impact du consensus de Washington sur les pays en développement : une évaluation empirique », *CED*, Document de travail n°100, Université Montesquieu-Bordeaux IV, <http://ced.u-bordeaux4.fr>.

¹⁷⁵ Williamson John (1989), "What Should the World Bank Think About the Washington Consensus?", *World Bank Research Observer*, Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development, Vol. 15, n°2, August 2000, pp. 251-264

promotion des exportations pousse les pays à libéraliser l'ensemble des marchés en diminuant les barrières tarifaires et non tarifaires et en supprimant les protections administratives de mouvement des capitaux. Puis, les privatisations deviennent « *un symbole de la nouvelle politique* »¹⁷⁶ en touchant même les secteurs de télécommunications, de navigation aérienne, d'eau, d'énergie et de mines.

Les réformes réalisées par les pays d'Amérique latine dans les années 1980-1990 ont donc modifié la structure institutionnelle formelle de leurs économies et devraient, par le renforcement de la concurrence et de la libre entreprise, améliorer leur efficacité économique.

Cette augmentation de la liberté économique coïncide dans la plupart des pays latino-américains avec les changements importants réalisés dans leurs secteurs politiques. Les régimes autoritaires qui régnaient dans de nombreux pays sont tombés en laissant la place aux nouvelles démocraties. « *Rares sont les pays d'Amérique latine qui n'ont pas adopté des nouvelles Constitutions à partir des années 1980. Ce mouvement constitutionnel a été très influencé par les expériences des grandes métropoles occidentales* »¹⁷⁷. De ce fait, l'Etat de droit, l'égalité des hommes, les libertés individuelles, la séparation des pouvoirs ont été inscrits dans les constitutions et les lois des pays latino-américains en tant que nouvelles institutions formelles des régimes démocratiques.

Ainsi, la structure des institutions formelles du capitalisme a été officiellement établie dans presque tous les pays d'Amérique latine. La question qu'il est donc intéressant de poser est celle des résultats réels de cette nouvelle structure institutionnelle formelle exportée prioritairement des Etats-Unis.

Les nouvelles institutions économiques libérales ont permis de diminuer les dépenses de l'Etat dans l'économie et de maîtriser l'inflation. Cependant, la croissance et l'investissement sont restés relativement faibles malgré une série des privatisations et la dérégulation qui devrait stimuler l'initiative économique. Dani Rodrik¹⁷⁸ met même en évidence une baisse considérable de l'efficacité de la région par rapport à la période

¹⁷⁶ Le Monde Diplomatique, Le Consensus de Washington, Un Cahier spécial sur l'Amérique Latine.

¹⁷⁷ Couffignal George, Gourdon Hubert, « Alternatives politiques et Nouvel ordre constitutionnel en Amérique latine », *Mondes émergents*, La Documentation française, pp. 105,110.

¹⁷⁸ Rodrik Dani, "How to Save Globalization From Its Cheerleaders", Working Paper, Harvard University, July 2007

précédente en rappelant que le taux de la croissance économique a passé de 2,8% en 1960-1980 à -0,8 % en 1980-1990 et à 1% en 1990-2003.

En revanche, les coûts sociaux ne se sont pas fait attendre avec l'explosion du chômage, l'augmentation de la pauvreté, la réduction des salaires. D'autre part, les nouvelles démocraties fragilisées par la situation économique et sociale, corrompues et inefficaces ont perdu toute confiance de la population. Les sondages réalisés dans 14 pays d'Amérique Latine en 1999 ont démontré le pessimisme très important de la population envers l'avenir¹⁷⁹.

Pourquoi donc, les résultats sont-ils mitigés ? Pourquoi les institutions du capitalisme n'ont pas fonctionné en Amérique Latine d'une manière efficace? Et pourquoi enfin les nouvelles démocraties latino-américaines ne se sont pas consolidées comme ce fut le cas pour l'Europe occidentale de l'après la Seconde Guerre Mondiale?

Alvaro Artigas a cherché le problème des pays d'Amérique latine dans le mode de la mise en place des nouvelles institutions en soulignant leur imposition par le haut sans la préparation nécessaire de la société :

« Les changements profonds subis et voulus sur le plan social et économique ont été le résultat d'un travail de recomposition des sociétés sur la base de principes et de valeurs qui n'étaient partagés que par une minorité au pouvoir. Centré sur le marché et un individualisme exacerbé, ce modèle de société a souvent été bâti par la manière forte, aussi bien sous les régimes militaires que par la démocratie. Ces mutations imposées constituent l'élément clé pour comprendre la fragilité des démocraties qui se sont installées à partir des années 1980. Rappelons que les modalités de la transition vers la démocratie au Brésil, en Argentine, en Uruguay, au Pérou, en Bolivie et au Paraguay ont été décidées par le haut ou après une faible négociation avec les forces de la société »¹⁸⁰.

Roger Bartra considère que malgré le changement de régime, les sociétés d'Amérique latine n'ont pas perdu *« les vieilles cultures politiques autoritaires qui peuvent être caractérisées par les médiations clientélistes, les valeurs anticapitalistes, les personnages charismatiques, les institutions étatiques »¹⁸¹.*

¹⁷⁹ Rodrik Dani, "Why is there so much Economic Insecurity in Latin America?" Working Paper, Harvard University, October 1999. Les résultats de sondage sont publiés dans Wall Street Journal.

¹⁸⁰ Artigas Alvaro, *Amérique du Sud : les démocraties inachevées*, Paris : Armand Collin, 2005, p. 1-2

¹⁸¹ Bartra Roger, « Populisme et démocratie en Amérique Latine », *Problèmes d'Amérique Latine*, n°71 Hiver 2008-2009, p.16

Ainsi, il voit aussi la cause de la fragilité de la nouvelle structure institutionnelle dans son changement trop brusque et trop rapide : « *Il faut insister sur l'importance accordée à la rapidité et à l'agressivité de la modernisation et de l'expansion du capitalisme en Amérique latine. Il ne s'agit pas, là non plus, d'un processus limité à la transition des sociétés oligarchiques retardataires aux systèmes d'accumulation capitaliste et d'industrialisation plus avancés. L'arrivée en Amérique Latine de nouvelles tendances se produit de façon aveuglante sans que l'on ait préparé la société à accueillir ces changements* ». ¹⁸² De ce fait, le puissant frein à la prospérité économique des pays latino-américains est recherché par Barta également dans les structures culturelles inadaptées à celles du capitalisme importé.

Alain Rouquié insiste sur les valeurs différentes non seulement de la société mais surtout des élites elles-mêmes qui avaient initiées les réformes. « *Ce sont les élites latino-américaines qui, dès l'origine, ont tenu la démocratie en suspicion même si celles-ci ont prétendu créer des régimes démocratiques représentatifs copiés des expériences européennes et nord-américaines* » ¹⁸³. Le problème, selon Rouquié, se cache dans l'institution différente des sociétés latino-américaines qui historiquement « *déniaient les principes démocratiques comme l'égalité entre les hommes, l'idée d'une indépendance de la justice, ou celle de la liberté d'association entre les hommes* » ¹⁸⁴. Ainsi, les décisions économiques et sociales sont les résultats de la démocratie inachevée.

Enfin, Guillermo O'Donnell appelle ces nouvelles démocraties latino-américaines les « *delegative democracies* » par opposition à celles représentatives des pays capitalistes avancés. Ce sont les éléments particuliers de ces démocraties déléгатives qui sont à la base du fonctionnement inefficace des nouvelles institutions du capitalisme.

D'abord, les « *démocraties déléгатives* » ne sont pas institutionnalisées, autrement dit, les possibilités d'accès au pouvoir sont restreintes et les procédures officielles sont remplacées par des pratiques informelles comme « *le clientélisme, le patrimonialisme et la corruption* » ¹⁸⁵ permettant l'accès direct à la politique. Puis, « *les démocraties déléгатives sont fondées sur la prémisse de base : celui (ou celle, par exemple Indira Gandhi, Corazon Aquino et Isabel Peron) qui gagne les élections présidentielles peut*

¹⁸² Ibid, p. 14

¹⁸³ « Lectures », *Problèmes d'Amérique latine*, 2010/4 N° 78, p. 131-136.

¹⁸⁴ Ibid

¹⁸⁵ O'Donnell Guillermo, "Delegative Democracy?" Kellogg Institute Working Paper, n° 192, April 1993

gouverner le pays comme il juge bon de le faire durant la période pour laquelle il était élu. Cette figure paternelle doit prendre soin de la nation entière. »¹⁸⁶

La majorité donne le pouvoir au Président ce qui permet d'appeler un tel régime une démocratie. En revanche, le rôle du Président protecteur de la nation et *l'ordre de l'Exécutif* marginalisent les autres institutions et groupes d'intérêts des décisions importantes pour le pays, ce qui donne un caractère non institutionnalisé à cette démocratie. Enfin, les citoyens après les élections « *sont supposés de retourner dans la position des spectateurs passifs des actions du Président et donc ils lui délèguent le pouvoir* ». ¹⁸⁷

De ce fait, d'une part, toute la responsabilité repose sur le Président ce qui augmente le risque des erreurs dans les décisions prises, et d'autre part, la non obligation de rendre compte aux autres institutions relativement indépendantes ouvre les portes au comportement abusif et irresponsable.

« *Appelées la culture, la tradition ou l'apprentissage historique, ces tendances des démocraties déléгатives sont détectées dans la plupart de pays d'Amérique Latine (et dans plusieurs pays de l'ex-Union soviétique, d'Europe centrale et d'Asie)* »¹⁸⁸. Ces pays manquent encore de traditions et de pratiques démocratiques qui doivent passer par un processus complexe d'apprentissage positif afin d'éliminer l'héritage de leur passé autoritaire. Or, en attendant, le risque de décision politique qui peut provoquer des conséquences négatives pour plusieurs groupes sociaux, est élevé. En même temps, les institutions économiques du capitalisme ne peuvent pas non plus fonctionner correctement quand les règles formelles ouvrent l'accès aux marchés tandis que les relations informelles de clientélisme, de patrimonialisme et de corruption le referment.

Ces quelques réflexions sur les réformes en Amérique latine permettent donc de conclure que les nouvelles structures des institutions formelles de l'économie de marché et de la démocratie ont été établies dans ces pays mais n'ont pas suscité leur application généralisée ni l'accroissement de leur légitimité. Ce résultat peut être expliqué, d'abord, par l'inertie des traditions et des habitudes comportementales héritées du passé, puis, par la non internalisation de ces règles formelles par la société à qui les réformes imposées ont fait subir des coûts sociaux très élevés, et enfin par l'incapacité du

¹⁸⁶ Ibid

¹⁸⁷ Ibid

¹⁸⁸ Ibid

système politique à remplir sa fonction d'empêchement de l'exclusion par le marché qui est indispensable pour la pérennité de la structure toute entière.

2.2.3.4. La transition institutionnelle des pays socialistes

Les années 1980 ont également marqué le début de l'expansion du capitalisme vers le bloc des pays socialistes. L'adoption des institutions capitalistes par des pays dont les structures sont totalement opposées a pris deux voies différentes : graduelle et accélérée.

Dans les pays d'Asie, en Chine et au Vietnam, le changement institutionnel a été guidé et contrôlé par le Parti Communiste. Les institutions politiques démocratiques n'étaient pas la priorité de ces pays qui ont mis l'accent sur la décentralisation graduelle de l'économie et sur l'apprentissage progressive de la société aux pratiques capitalistes.

Wladimir Andreff distingue « *les spécificités de la transition en Chine : la réforme graduelle, peu de privatisations redistribuant les richesses et les revenus avant 1997, maintien d'une protection sociale dans l'entreprise, pas de changements radicaux impulsés d'en haut, politique d'attractivité de l'IDE, soutien au développement spontané des petits marchés ruraux et aux petits entrepreneurs locaux démarrant des start-ups.* »¹⁸⁹

Les droits de propriété privée sont restés longtemps mal définis par les lois formelles chinoises mais ils ont été stimulés en pratique en permettant à certains types d'entreprises publiques et communales de vendre leurs productions au prix du marché, de garder et de réinvestir leurs profits et d'organiser leur gestion selon les besoins de l'efficacité économique. En même temps, l'encouragement à la création de nouvelles entreprises privées a permis d'établir un véritable environnement concurrentiel et un réel champ d'apprentissage avant la formalisation de la propriété privée. Les privatisations formelles de petites et moyennes entreprises (PME) d'Etat n'ont été initiées qu'après seize ans de réformes, en 1995.

En outre, les zones spéciales qui ont été créées pour accueillir les investissements directs étrangers (IDE) en provenance des pays capitalistes sont devenues des laboratoires de transformation intense des valeurs et des pratiques communistes en celles du capitalisme.

¹⁸⁹ Andreff Wladimir, *Economie de la transition*, Paris: Bréal, 2007, p. 231-232

De ce fait, dans la transition chinoise, et ensuite dans celle initiée au Vietnam, l'accent n'est pas mis sur la création de la structure institutionnelle formelle du capitalisme mais plutôt sur la modification des institutions économiques informelles de la société entière sous le contrôle néanmoins autoritaire. En même temps, la liberté économique a augmenté l'indépendance réelle des individus par rapport au contrôle politique. Ainsi, la société pluraliste réelle se crée progressivement.

Aujourd'hui en Chine une nouvelle classe moyenne économiquement indépendante vis-à-vis de l'Etat représente une importante opposition potentielle au Parti Communiste. Le changement des valeurs de cette nouvelle bourgeoisie chinoise crée la base de la démocratisation du pays car sa pression invisible pousse le gouvernement à se réformer.

Cette évolution des valeurs est reflétée dans le XIIe Plan quinquennal qui décrit les objectifs du développement chinois jusqu'au 2015 :

« Il faut maintenir la stratégie fondamentale de gouvernance du pays selon la loi, renforcer la protection légale des intérêts des masses populaires, et promouvoir une administration respectueuse du droit. Il faut veiller à ce que nos décisions soient toujours prises dans un esprit scientifique et démocratique. Nous aurons à lutter par la réforme institutionnelle contre la centralisation excessive du pouvoir et l'absence de contraintes dans son exercice, et prendre des mesures plus rigoureuses pour prévenir et punir la corruption. Enfin, nous aurons à garantir les droits démocratiques et les intérêts légitimes du peuple et à préserver l'égalité et la justice au sein de la société »¹⁹⁰.

Une voie différente de la transition a été choisie par la plupart de pays d'ex-Union Soviétique, d'Europe centrale et orientale et des Balkans. Ces derniers, surtout dans la période initiale de la transition vers la structure institutionnelle du capitalisme, celle de 1989 à 1998, ont donné la préférence à la structure des institutions formelles comme dans les pays d'Amérique Latine.

Dominée par l'approche néolibérale incarnée dans l'ensemble des propositions du Consensus de Washington et par la démocratisation politique rapide, cette stratégie du

¹⁹⁰ Objectifs et tâches essentiels du XIIe plan quinquennal, Rapport d'activité du gouvernement chinois, Texte intégral publié en mars 2011 sur le site de l'Ambassade de la République populaire de Chine en France : www.amb-chine.fr

changement de système a largement ignoré l'état de préparation des sociétés aux nouvelles pratiques capitalistes.

Il n'est donc pas étonnant que certains résultats puissent être comparables à ceux des pays d'Amérique latine comme les coûts sociaux très élevés et une faible efficacité économique et politique des nouvelles institutions. En même temps, dans le cas des pays socialistes il ne s'agissait pas d'amélioration du système mais de sa profonde transformation et donc, la stratégie radicale supposait la destruction de l'ancien ordre et la construction d'une organisation nouvelle complètement différente.

Guy Bensimon (1996) en construisant la comparaison des deux systèmes, le capitalisme et le socialisme, met en évidence le caractère opposé des deux types d'organisation : d'une part « *la relation contractuelle ou la relation de droit* » et d'autre part, « *la relation de commandement et de subordination, autrement dit le mécanisme du marché et le principe de commandement* »¹⁹¹. L'organisation capitaliste est basée sur « *les prix paramétriques et sensibles aux interactions entre l'offre et la demande, sur l'autonomie des firmes, la propriété privée protégé par le droit de propriété* »¹⁹². En revanche, dans celle socialiste les firmes travaillent « *en vertu des directives, de commandement et d'objectif à atteindre, formulé par des autorités supérieures* »¹⁹³ et en utilisant des moyens de production qui appartiennent à l'Etat.

La stratégie de la transition rapide d'une structure à une autre a conduit à des résultats très destructifs. D'une part, l'objectif de la démocratisation rapide des pays avec une forte tradition de l'Etat centralisé, omniprésent et protecteur a contribué à l'éclatement de l'URSS, à un désordre dans plusieurs pays et à la confusion par les acteurs de la liberté démocratique avec la permissivité et l'impunité. D'autre part, la politique de la stabilisation, la libéralisation et la privatisation rapides et simultanées a détruit l'organisation hiérarchique de l'économie centralement planifiée, en le remplaçant par des institutions formelles séparées copiées de pays capitalistes mais qui ne fonctionnaient pas comme un système complet de la coordination de l'économie de marché.

Durant les années 1990, la plupart des lois de la structure formelle de l'économie de marché et de la démocratie ont été créées dans les pays en transition : « *code de*

¹⁹¹ Bensimon Guy, *Essai sur l'Economie communiste*, Paris : L'Harmattan, 1996, p. 244

¹⁹² Ibid,

¹⁹³ Ibid

commerce ou loi sur les contrats (liberté de contracter), loi sur les sociétés (liberté d'entreprendre), loi sur les faillites, loi anti-trust, nouvelle réglementation bancaire, réforme de la justice et autres »¹⁹⁴. Or, l'application de ces nouvelles institutions formelles n'a pas été assurée car d'une part un système organisé et stable de l'autorité de la loi avec une justice indépendante et efficace n'a pas été mis en place et d'autre part ces institutions formelles sont rentrées en contradiction avec les habitudes et les modes de comportements des acteurs formés par le système précédent.

Ainsi, le « *non respect systématique des institutions formelles est devenu la norme du comportement* »¹⁹⁵ quotidien des acteurs économiques et politiques.

En réalité, le vide de l'organisation formelle a été comblé par des pratiques et des réseaux informels de caractère très personnalisé et clientéliste afin de survivre au choc violent de la désinstitutionnalisation et de s'adapter à « *un environnement d'incertitude radicale* »¹⁹⁶ (voir le Chapitre IV pour le cas de la Russie, voir le Chapitre III pour les institutions informelles).

A partir de 1998 l'approche néolibérale a été remise en cause et l'objectif de la consolidation des nouvelles institutions de marché s'est présenté comme central. « *Une grave crise financière a révélé l'insuffisante restructuration de l'économie, la faiblesse institutionnelle et le manque d'autorité de la loi. L'accumulation des coûts sociaux pour une large fraction de la population a rendu de plus en plus insupportables les pratiques d'enrichissement illégales, la corruption et la mainmise des anciens managers et des nouveaux oligarques sur l'économie.* »¹⁹⁷

Les réformes de la seconde génération appelées le consensus post-Washington (Banque Mondiale 1996 ; Stiglitz 1997) ont visé l'amélioration de l'efficacité des institutions des pays en transition. De nouvelles lois qui protègent les investisseurs, qui établissent les règles de gouvernement d'entreprise, qui réforment la structure des pouvoirs, le système judiciaire et plusieurs autres ont été adopté depuis 1999 en mettant l'accent sur la consolidation de la structure formelle des institutions de l'économie de

¹⁹⁴ Andreff Wladimir, *Economie de la transition*, Paris : Bréal, 2007, p. 298

¹⁹⁵ Noreev R, Rosmainskiy I., Balabanova E., Latov Y., Latova N., Chabanova M., Demin A., Temnitskii A., Popova I. *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)*. (*Les acteurs économiques de la Russie post-soviétique (analyse institutionnelle)*), Moscou, 2003, p. 21

¹⁹⁶ Ibid, p. 203

¹⁹⁷ Ibid, p. 211

marché et de la démocratie. Cependant, le rôle du changement des institutions informelles a été largement sous-estimé ce qui a créé une structure institutionnelle incohérente dans plusieurs pays en transition.

Ainsi, le processus de la généralisation des institutions formelles du capitalisme à l'échelle planétaire s'est propagé aux pays du bloc socialiste qui ont vu leurs structures se transformer durant les années de la « transition ». Dans la plupart des pays d'Europe centrale et orientale et des pays de l'ex Union-Soviétique, les nouvelles lois, constitutions, droits, libertés ont rapidement remplacé le plan, la propriété étatique, les organisations centralisées et le Parti communiste. Or, dans ces pays les institutions du capitalisme ne faisaient pas partie de leur culture, et le facteur humain socialiste était différent du facteur humain capitaliste.

L'extension du capitalisme dans ces pays n'était pas le résultat d'une évolution naturelle de leur économie et de leur politique. Ce nouveau système a été imposé par le haut, aux sociétés qui n'étaient pas préparées à l'économie de marché ni à la démocratie. En conséquence, les nouvelles structures institutionnelles du capitalisme, compte tenu de leur inadaptation aux sociétés locales, n'ont pas apporté une économie et une politique efficaces et ont provoqué l'hostilité de la population envers ses valeurs surtout dans les pays de l'ex-Union Soviétique.

En revanche, en Chine, où les réformes dès le début ont mis l'accent sur l'apprentissage de la société et sur l'évolution lente des valeurs, le capitalisme n'est pas aujourd'hui synonyme de menace mais plutôt de richesse et de prospérité. Seulement 3% des Chinois pensent qu'il faut abandonner le système capitaliste tandis que deux tiers (65%) considèrent qu'il faut conserver ce système qui « fonctionne plutôt bien »¹⁹⁸.

Si l'on résume les résultats de l'adoption des institutions du capitalisme par les différents pays du monde, il semble qu'il n'existe pas de modèle unique pour structure institutionnelle efficace. Plusieurs modalités d'organisations formelles capitalistes peuvent apporter des résultats positifs. En revanche, il semble également qu'une importance particulière doit être attribuée à la cohérence interne des structures institutionnelles sans laquelle elles ne fonctionnent pas correctement.

¹⁹⁸ Sondage Ifop réalisé pour la Croix, janvier 2011, source : www.la-croix.com

Conclusion

Après une longue évolution le capitalisme est progressivement rentré dans une phase de mondialisation qui a entraîné « *la légitimation universelle et globale* »¹⁹⁹ du marché et de la démocratie. La mondialisation n'est donc pas une politique indépendante qui peut être changée dès que les problèmes se multiplient, c'est un processus historique et évolutif qui finalise l'expansion planétaire d'une culture particulière, du capitalisme qui, comme disait Max Weber, « *a fait son apparition dans la civilisation occidentale* ». ²⁰⁰

La grande crise actuelle a remis en question la mondialisation en popularisant les nouvelles stratégies d'organisation de l'économie mondiale telles que la « *démondialisation* ». Or, le capitalisme globalisé, en cassant une fois les frontières entre les Etats, « *influence de manière décisive toutes les économies* »²⁰¹ et l'efficacité de l'isolement semble douteuse.

L'universalisation planétaire du capitalisme est devenue possible à travers le processus d'adoption par la plupart des pays du monde de la structure institutionnelle de l'économie de marché et de la démocratie. Or, ce processus de mondialisation institutionnelle a souvent ignoré le rôle des particularités socio-culturelles des communautés différentes intégrées dans leurs facteurs humains. En résultat, plusieurs pays ont créé des structures institutionnelles inefficaces car marquées par une forte incohérence interne entre les règles formelles du capitalisme mûr et les institutions informelles non capitalistes ou précapitalistes.

Le facteur humain de la plupart des pays du monde qui ont transformé leurs structures au XXe siècle avait été formé historiquement par des systèmes différents du capitalisme. De ce fait, sans évolution naturelle, lente et progressive des modes de comportements, des traditions et des valeurs, la nouvelle organisation formelle est rentrée violemment en contradiction avec les habitudes comportementales des populations de ces pays.

¹⁹⁹ Lipovetsky Gilles dans Juvin Hervé, Lipovetsky Gilles, *L'Occident mondialisé*, Paris, Grasset, 2010, p. 24

²⁰⁰ Weber Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904 -1905), trad. de l'allemand par Jacques Chavy. Plon, Paris, 1967

²⁰¹ Zinoviev Alexandre, *L'Occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie, traduction française*, Plon, 1995, p. 279

Ainsi, en ignorant les institutions informelles locales, le processus de la généralisation des institutions formelles du capitalisme au niveau mondial a créé dans plusieurs pays les structures institutionnelles incohérentes et inefficaces.

La reconnaissance de ce problème permet de conclure que l'agent rationnel, universel et a-historique de l'approche néolibérale n'est pas la réalité et que l'application des politiques économiques basées sur cette hypothèse peut engendrer des conséquences réelles négatives, voire dramatiques. Le facteur humain compte et ce n'est pas un simple ensemble d'individus séparés, c'est un organisme construit par plusieurs générations et doté de caractéristiques particulières encastrées dans les institutions informelles.

De ce fait, une approche différente, axée sur les structures institutionnelles, est nécessaire pour repenser la mondialisation et atténuer ses conséquences négatives. Une compréhension plus profonde du fonctionnement des structures institutionnelles, de leur formation et de leur changement est indispensable pour trouver les voies vers une mondialisation meilleure.

Laissons le mot de la fin à un historien et sociologue Jean-François Bayart :
« L'universalisation des institutions et des idéologies politiques ou économique – telles que le marché et la démocratie – n'arase pas les trajectoires historiques des sociétés qui se les approprient, de gré ou de force. Les processus ou les représentations culturels, politiques, économiques sont polysémiques, et le changement social obéit à des rythmes différents d'un domaine à l'autre. Les détenteurs du pouvoir n'ont pas le monopole de ce changement social, qui est aussi bien produit « par le bas. »²⁰²

²⁰² Bayart Jean-François, *Le gouvernement du monde*, Fayard, Paris, 2004, pp. 28-29

Chapitre III

Le changement des structures institutionnelles internes : un nouveau regard sur les effets de la mondialisation

Introduction

Les résultats mitigés de la mondialisation institutionnelle renvoient à l'analyse détaillée du fonctionnement des structures institutionnelles internes des sociétés différentes. Ces dernières, étant composées de lois formelles, de règles informelles et de leurs modes d'application, remplissent la fonction de guide pour les acteurs séparés.

Les institutions fixent les limites des actions individuelles, déterminent les libertés, le niveau de protection, décrivent les modalités des interactions entre les membres de la société et présentent les sanctions à subir en cas de non suivi des règles communes.

La création du système institutionnel par les individus vise l'objectif de la baisse de l'incertitude générale en procurant de la confiance à la société donnée. Ainsi, les institutions apportent aux membres de la communauté la garantie plus ou moins importante que tous les individus du groupe agiront dans le même champ d'action autorisé. Elles peuvent être comparées aux règles du jeu que tous les joueurs respectent sous peine d'être éliminé en cas de tricherie. Par cette fonction organisationnelle les institutions orientent dans la même direction les comportements individuels.

Cependant, les règles sont différentes d'une société à une autre car elles évoluent avec la culture, avec les traditions et avec l'histoire. L'environnement institutionnel est une catégorie évolutive qui est en constante modification, suivant le mouvement historique. Donc, les sociétés se distinguent non seulement par leur histoire et leurs cultures mais aussi par leurs structures institutionnelles réelles. Ces dernières se forment à partir des croyances propres à chaque société et reflètent son histoire, sa culture, son évolution. Cette particularité des structures institutionnelles est surtout importante quand il s'agit de leurs changements. Le processus de la généralisation des institutions formelles du capitalisme que nous avons analysé dans le chapitre précédent a sous-estimé le caractère évolutif des structures institutionnelles et le rôle de composante informelle. Ainsi, les systèmes capitalistes inachevés ont été créés dans les pays où les normes et les valeurs sociales étaient ignorées par les réformes.

Le capitalisme, comme nous avons pu le constater précédemment, est un système organisé de valeurs et de règles de l'économie de marché et de la démocratie. De ce fait, les structures institutionnelles capitalistes, pour être efficaces dans la réalisation de leurs fonctions, doivent combiner les lois formelles et les normes, les valeurs et les conventions informelles, soutenant les mêmes objectifs. La performance économique et politique des dispositifs institutionnels capitalistes exige que ces derniers aient des objectifs bien précis. Ils doivent inciter chez les acteurs le comportement productif et réprimer le comportement improductif de la recherche de rentes. Ainsi, les lois formelles, les règles informelles et leur mode d'application doivent correspondre à cet objectif central qui assure le développement économique à long terme dans le système capitaliste. Quelles sont donc les institutions qui orientent les comportements des acteurs vers le mode productif ?

Il apparaît que les valeurs qui défendent la liberté d'entreprise et de commerce, l'égalité de traitement, l'ouverture d'accès aux marchés, la concurrence, les droits de propriété, accompagnées des normes de comportement conformes à ces principes, incitent les acteurs à créer, à innover, à travailler et à échanger les produits de leur travail. Les institutions formelles fondées sur ces valeurs contribuent à l'instauration de l'ordre impersonnel de la réalisation des échanges, attirent le plus grand nombre de participants en stimulant le comportement créatif et innovant chez la majorité.

En contrepartie, l'ordre social qui soutient les privilèges et le clientélisme contribue à une forte inégalité et incertitude. En favorisant les relations personnelles et les réseaux familiaux, sociaux et claniques, cette organisation limite l'accès de certains groupes de la population à la politique et à l'économie. Un tel système n'est pas capable de garder les meilleurs participants car la préférence est donnée à l'appartenance avant la qualité.

Le changement des institutions est lent car il dépend non seulement de l'intérêt des groupes dominants qui introduisent les nouvelles lois mais aussi et surtout des croyances communes de la société. Ces dernières, construites à partir de l'héritage culturel et de l'environnement réel ne peuvent être modifiées qu'avec le temps, avec le changement de l'environnement, des perceptions individuelles et communes. En outre, la solution universelle n'existe pas. Chaque système institutionnel représente une composition unique des institutions formelles et informelles. Ainsi, le temps est nécessaire pour que chaque structure institutionnelle trouve sa propre combinaison.

Toutefois, le changement des institutions informelles peut être stimulé par le contact direct entre les individus de la société donnée et les membres des structures

institutionnelles qualitativement différentes. Le contact direct durable déclenche chez chacun des participants le processus d'apprentissage aux nouveaux modes de comportement et de pensée. De ce fait, il est possible de supposer que l'évolution des valeurs et des façons d'agir capitalistes dans une société sera plus rapide si ses membres se trouvent en contact direct durable avec les représentants des cultures capitalistes plus développées. Or, la multiplicité des profils institutionnels dans le monde et le caractère unique de chaque dispositif national ne permettent pas facilement d'identifier les différences et les similitudes générales des ordres sociaux. Ainsi, l'analyse quantitative peut s'avérer utile afin de présenter une image visuelle globale des configurations institutionnelles existantes dans le monde actuel.

La critique adressée souvent à l'approche institutionnaliste de l'économie concerne l'évaluation quantitative des institutions. Une réelle difficulté à mesurer les institutions a été néanmoins en partie surpassée par les indicateurs contemporains tels que l'*Indice de la perception de la corruption*, l'*Indice de démocratie* et autres fondés sur les résultats d'enquêtes réalisées dans les différents pays du monde. Ces indices agrégés permettent la classification de presque tous les pays selon la qualité de telles ou telles institutions. Cependant, ces indices en évaluant une institution particulière ou un groupe d'institutions de même secteur négligent souvent le caractère multidimensionnel et non normatif de l'analyse institutionnelle. La conclusion fondamentale de l'économie institutionnelle à propos de l'importance des structures institutionnelles dans leur ensemble et non des institutions séparées pour le développement économique, est sous-estimée dans les indices agrégés.

La diversité des cadres institutionnels a été toutefois capturée par une recherche menée depuis 2001 par les chercheurs de l'Agence Française de Développement et du Ministère français de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi en collaboration avec la Maastricht Graduate School of Governance. Dans le cadre du programme de recherche « Institutions, Gouvernance et Croissance à long terme » ils ont rassemblé les informations sur 123 pays concernant leurs structures institutionnelles. La base de données « Institutional Profils database » élaborée en 2001 et complétée en 2006 puis en 2009, couvre un vaste champ de caractéristiques institutionnelles économiques, politiques et sociales. En outre, cette base tient compte d'une réelle application des institutions et non de leur existence formelle, ce qui permet d'évaluer la cohérence des dispositifs institutionnels et le poids relatif des institutions informelles.

Ainsi, la prise en considération de l'importance des ensembles institutionnels nous conduit à réaliser une analyse multidimensionnelle en appliquant l'Analyse en composantes principales (ACP) sur les données de l'IPD afin de comparer les pays selon leurs profils institutionnels et de tirer certaines conclusions sur les rapports existants entre les variables.

Le présent chapitre vise donc trois objectifs :

1/ étudier le fonctionnement et le changement des structures institutionnelles qui en incitant les comportements différents chez les acteurs économiques et politiques, déterminent les trajectoires du développement économique de chaque société ;

2/ examiner l'impact de l'ouverture économique d'un pays sur le changement de ses institutions internes. Cette analyse permettra de comprendre comment dans le contexte actuel de l'économie globale, l'incohérence entre les institutions capitalistes et les facteurs humains locaux, créée en résultat des réformes universalistes du XXe siècle, peut être diminuée en rendant les structures institutionnelles plus formelles et impersonnelles. ;

3/ tenter d'évaluer les structures institutionnelles à partir de données quantitatives afin de comparer les pays selon leurs dispositifs organisationnels, de saisir leurs ressemblances et leurs différences fondamentales et de vérifier l'existence des corrélations entre les variables d'ouverture économique et d'institutions informelles.

Pour répondre aux objectifs spécifiés, ce chapitre est structuré en quatre sections.

La première est consacrée à la compréhension du fonctionnement, de l'apparition et du changement des structures institutionnelles. Elle cherche à saisir la place respective des individus et des structures dans ce processus évolutif et présente les composantes du dispositif institutionnel afin d'évaluer l'impact de leur cohérence sur les résultats réels. La deuxième section met en avant les objectifs du système capitaliste en distinguant le modèle idéal de l'organisation sociale que les structures institutionnelles capitalistes doivent viser. La troisième section analyse l'ouverture internationale des pays du point de vue de son influence sur le changement des structures institutionnelles capitalistes en mettant cette fois l'accent sur les opportunités plutôt que les dangers de la mondialisation. Enfin, la quatrième section présente les études qui visent à quantifier les caractéristiques institutionnelles et utilise les résultats d'Analyse en Composantes Principales pour comparer les profils institutionnels existants dans le monde et pour vérifier à l'aide de la matrice de corrélations l'existence des rapports entre l'ouverture à l'international et le fonctionnement des institutions internes.

3.1. L'apparition, le changement et le fonctionnement des structures institutionnelles

Les performances économiques des sociétés sont directement liées à la capacité et l'efficacité des structures institutionnelles à orienter les comportements des acteurs vers la direction productive. Or, afin de comprendre pourquoi certains ensembles institutionnels parviennent à inciter les meilleures performances économiques de leurs acteurs que les autres, il est nécessaire d'analyser l'apparition, le changement et le fonctionnement des structures institutionnelles.

3.1.1. L'apparition des structures institutionnelles différentes et leur performance

Si l'on croit Douglass North (2005), les différences des développements économiques sont directement dépendantes des structures institutionnelles mises en places dans les sociétés.

De ce fait, l'ensemble socio-économique doit être analysé sous le prisme du cadre institutionnel dominant dans l'espace et dans le temps.

La question qui se pose est donc celle de la nature de la structure institutionnelle efficace, de son apparition et de son changement.

Douglass North étudie les institutions en tant que « *règles du jeu d'une société qui structurent les incitations dans les échanges humains*²⁰³ et qui visent à réduire l'incertitude ou à transformer l'incertitude en risque ». ²⁰⁴

Ainsi, la fonction essentielle de la structure institutionnelle est d'abord, de « *définir les modalités des relations entre les individus* »²⁰⁵, puis d'accroître la prévisibilité de l'environnement dans lequel ils agissent et interagissent et donc de réduire l'incertitude du monde complexe.

²⁰³ North Douglass, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge : University Press, 1990, p. 3

²⁰⁴ North Douglass (2004), *Le Processus du développement économique*, trad. française Paris : éd. d'Organisation, 2005 p. 20

²⁰⁵ Ibid, p.20

La structure institutionnelle est formée par des règles formelles, des contraintes informelles et leurs modes de mise en application (North, 1990). Ces institutions sont créées par les humains eux-mêmes afin de réduire leur incertitude. De ce fait, chaque structure institutionnelle reflète les représentations des individus qui l'ont créée.

Dans cette optique il faut reconnaître que les humains ont une connaissance très limitée de leur environnement. Leurs perceptions du monde sont basées sur leurs croyances. Ces dernières partagées par les hommes de la même société forment le facteur humain qui est à la base de la structure institutionnelle.

Ainsi, les croyances partagées dans une société déterminent le caractère de la structure institutionnelle qui favorise les différentes formes d'organisation humaine et qui induit les différents types de comportement.²⁰⁶ En contrepartie, les conséquences des comportements réels modifient ou confirment les croyances.

Pour mieux comprendre le fonctionnement des structures institutionnelles il faudra détailler ce schéma simplifié de la relation entre les croyances individuelles, les croyances partagées, les institutions, les comportements et l'environnement.

Rappelons que l'économie institutionnelle s'appuie sur l'individualisme méthodologique complexe (Dupuy 2004) qui « *unit récursivement les niveaux individuel et collectif* »²⁰⁷. Selon cette approche, les structures sociales influencent les idées et orientent les actions des individus, tandis que les individus modifient les structures sociales selon les résultats de leurs actions. Autrement dit, les actions individuelles et les structures sociales se trouvent en interaction permanente en se modifiant mutuellement. Ainsi est le principe de l'évolution sociale qui représente la base de l'explication de l'apparition et du changement des institutions.

Les institutions émergent dans la société d'une manière naturelle à partir de « *modèles mentaux* » (North 1994, 2005) construits par les individus sur la base d'un ensemble des croyances héritées du passé et de l'expérience acquise.

Les *modèles mentaux* modifiés par la réalité répondent ainsi de la manière la plus adéquate à l'environnement, ce qui les emmène à devenir les croyances partagées de la société donnée. Les *modèles mentaux* partagés se matérialisent dans les artefacts en devenant les outils communs de représentation du monde. Ces derniers s'organisent en

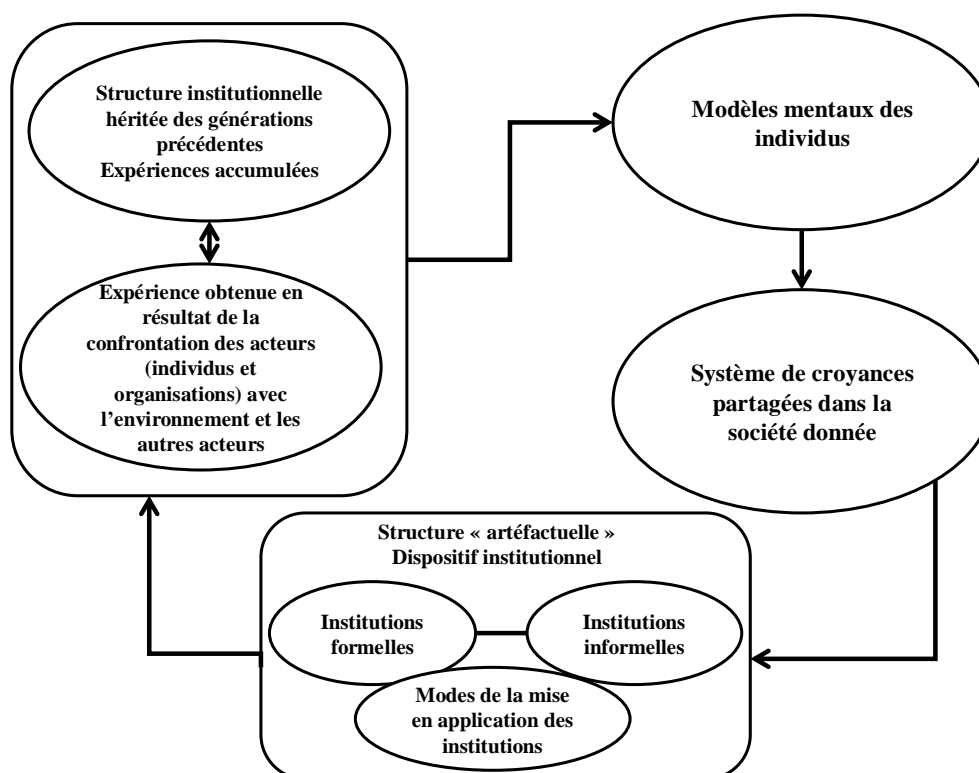
²⁰⁶ North D., Wallis J.J. et Weingast B.R. (2009), *Violence and social orders*, Paris: Gallimard, 2010 p. 18

²⁰⁷ Dupuy Jean-Pierre, « Vers l'unité des sciences sociales autour de l'individualisme méthodologique complexe », *Revue du MAUSS*, 2004/2 n°24, p. 326

dispositif institutionnel, composé de règles formelles, de contraintes informelles et de modalités de leur mise en application. Cette structure institutionnelle oriente les actions des individus et des organisations dans leur confrontation avec l'environnement.

Ainsi, le modèle circulaire simplifié de la causalité entre le contexte, les modèles mentaux des individus, les croyances partagées de la société et les institutions, est présenté dans la figure 3.1.

Figure 3.1. Schéma de l'interaction sociale chez D. North²⁰⁸



Cependant, la confrontation des acteurs avec l'environnement est une expérience qui est en permanente mutation due à l'incertitude perpétuelle du monde. Ainsi, les modèles mentaux changent au fur et à mesure du processus de recherche des solutions aux nouveaux problèmes rencontrés dans l'environnement instable et incertain.

En même temps, la réalité ne doit pas être considérée comme absolue. C'est une perception de la réalité par les acteurs à travers le prisme du système existant des croyances. L'information provenant de l'expérience est filtrée par les croyances partagées avant de modifier ou consolider les modèles mentaux des acteurs. Les croyances que les acteurs portent sur la réalité reflètent leur stock de connaissances sur

²⁰⁸ Le schéma est construit par l'auteur de la thèse à partir des travaux synthétisés de D. North

celle-ci. Les croyances se matérialisent dans la structure institutionnelle et donc, cette dernière représente le résultat du savoir accumulé. Ainsi, plus la structure « artéfactuelle » est large, plus elle permet aux acteurs de trouver des solutions aux nouveaux problèmes, ce qui représente selon North l'atout pour le développement :

« Il y aura développement économique fructueux quand le système de croyances qui s'est instauré a créé une structure artéfactuelle « favorable », capable d'affronter les expériences nouvelles auxquelles les individus et la société font face et de résoudre positivement les dilemmes nouveaux. Il y aura échec quand les expériences nouvelles sont si éloignées de la structure artéfactuelle du système de croyance que les individus et la société ne disposent pas des « briques » mentales et de la structure artéfactuelle nécessaire pour résoudre des problèmes nouveaux»²⁰⁹.

De ce fait, les différentes performances économiques des sociétés peuvent être recherchées dans la richesse plus ou moins importante de la structure institutionnelle permettant l'affrontement productif des nouveaux problèmes.

Comment donc la structure institutionnelle diversifiée, favorise-t-elle le développement économique ?

Les acteurs économiques et politiques sont confrontés en permanence à l'incertitude liée à l'environnement humain complexe. Ainsi, ils sont poussés par les coûts de transaction élevés dans les conditions incertaines d'entretenir les échanges personnels qui « limitent l'éventail des activités humaines au clientélisme et aux relations interpersonnelles répétées »²¹⁰. La matrice institutionnelle riche et sûre fournit la base essentielle pour donner aux acteurs la motivation à organiser leurs échanges d'une manière impersonnelle. Le passage des échanges personnels aux échanges impersonnels conditionne l'efficacité économique. En assurant l'organisation impersonnelle des échanges le dispositif institutionnel efficace diminue les incitations des acteurs à garder les organisations improductives à la base de clientélisme. En outre, les échanges impersonnels baissent le risque de propagation du comportement corrompu et réduit les chances de création des monopoles.

La structure institutionnelle est capable de modifier le comportement des acteurs par la baisse des coûts de transaction provenant de l'incertitude hors structure. Par exemple,

²⁰⁹ North Douglass (2004), *Le Processus du développement économique*, trad. française Paris : éd. d'Organisation, 2005, p. 100

²¹⁰ Ibid, p.102

dans le système capitaliste, les coûts liés à la protection des contrats et des droits de propriété, à la résolution des conflits et à la recherche de l'information sont réduits pour les acteurs séparés si ces opérations sont organisées institutionnellement. Ainsi, la réduction de l'incertitude représente une des fonctions fondamentales de tout dispositif institutionnel visant la performance économique.

Cependant, la recette universelle des structures institutionnelles efficaces n'existe pas car elles dépendent des croyances propres à la société donnée, formées par l'environnement présent et le contexte passé. Ainsi, la prise en compte de la société dans son ensemble mais aussi dans son évolution historique est nécessaire pour définir le dispositif institutionnel cohérent et efficace.

3.1.2. Le changement des institutions et le rôle d'apprentissage

Dans le chapitre précédent nous avons pu constater que l'universalisation des institutions peut être dangereuse pour l'efficacité économique quand les particularités socioculturelles ne sont pas prises en considérations. Les résultats mitigés d'exportation des institutions de l'économie de marché dans les pays en transition ainsi que l'imitation mal réussie des institutions économiques et politiques états-uniennes par les pays d'Amérique latine prouvent la non universalité des institutions.

Dans cette perspective, l'approche institutionnelle insiste sur le caractère évolutif des institutions en les définissant comme les habitudes de pensée héritées du passé, dominantes dans la société donnée (Veblen 1899, Commons 1931) et modifiables sous influence des nouvelles conditions de vie de la même façon qu'elles ont été construites dans le passé (North 1990 - 2010).

Ainsi, d'abord les institutionnalistes américains, influencés par le débat sur la supériorité du matériel ou du mental (esprit) dans le processus historique d'évolution, trouvent la solution qui combine les mérites des deux sphères. Ce que Marx estimait comme le domaine prépondérant en critiquant *l'idéologie allemande*²¹¹ devient chez les institutionnalistes une partie du tout institutionnel. Ainsi, les institutions changent d'une période historique à une autre, et cette évolution est conditionnée par l'ensemble « esprit - vie matérielle ». Puis, la nouvelle économie institutionnelle (NEI) approfondit

²¹¹ Dans « Idéologies Allemande » K. Marx et F. Engels (1846) critiquent la position de Georg Wilhelm Friedrich Hegel qui décrit l'histoire de l'humanité à travers l'évolution de *l'esprit*. Selon le « matérialisme historique » de Karl Marx, c'est le développement des forces productives matérielles telles que les instruments et les techniques de production qui représente le moteur de l'histoire économique

l'analyse en présentant le schéma d'évolution des institutions d'une manière plus détaillée. En se référant à la figure 3.1 le changement institutionnel peut être présenté comme la modification de l'ensemble «croyances – expériences»²¹² qui influence les modèles mentaux.

Deux facteurs sont donc à retenir dans le processus de formation des institutions : d'une part les modèles mentaux sont basés sur les croyances des générations précédentes qui sont incarnées dans la structure institutionnelle. Donc, les actions des individus dans l'environnement présent sont fortement conditionnées par les habitudes de penser et d'agir, par les idéologies construites dans le passé. Cet héritage culturel transmis des générations précédentes constitue l'encadrement initial de chaque individu.

D'autre part, ce cadre est modifié progressivement par l'expérience réelle obtenue par les individus et les organisations en résultat de leur interaction et de leur confrontation avec l'environnement présent.

A travers des communications et des échanges répétés les modèles mentaux des individus influencent les croyances partagées de la société en les modifiant, et transforment l'ensemble des règles de comportement en une nouvelle base pour les générations futures. Il est donc nécessaire d'introduire la dimension temps dans l'analyse économique si nous acceptons l'hypothèse que l'environnement physique et humain est en changement perpétuel. North, tout en soutenant cette hypothèse, note : *« Dans une économie ergodique²¹³ la structure sous-jacente fondamentale de l'économie est constante et donc intemporelle. Mais le monde dans lequel nous vivons est non ergodique : il connaît sans cesse de nouveaux changements. »*²¹⁴

Par exemple le progrès technologique et les innovations influencent l'environnement physique. Dans le cadre d'analyse plutôt microéconomique, Schumpeter trouve que l'innovation par la « destruction créatrice » produit sans cesse des changements. En modifiant l'environnement physique, le progrès technique change aussi l'environnement humain en créant de nouvelles incertitudes et de nouveaux problèmes à surmonter.

²¹² North Douglass (2004), *Le Processus du développement économique*, trad. française Paris : éd. d'Organisation, 2005

²¹³ North reprend la définition du dictionnaire Webster : ergodique signifie « qui implique ou se rapporte à la probabilité qu'un état quelconque se reproduise, et spécialement à la probabilité zéro qu'un état quelconque ne se produise jamais »

²¹⁴ North Douglass (2004), *Le Processus du développement économique*, trad. française Paris : Ed. d'Organisation, 2005, p.35

A travers la modification de l'environnement physique, le progrès technique influence les modèles mentaux partagés. De la même façon, le changement politique, les réformes économiques, l'ouverture à l'international ou le conflit armé : tous ces aspects modifient le paysage réel et par conséquent la manière dont les humains le perçoivent.

Or, la réaction des individus et des organisations aux nouvelles expériences dépend de leur héritage culturel. Ainsi, le même changement physique ne produit pas les mêmes effets sociaux dans toutes les sociétés.

Le remodelage des croyances passe par le processus d'apprentissage qui est basé aussi sur la structure développée par la société et transmise à l'individu par sa famille ou par les institutions d'éducation. L'apprentissage de l'individu passe donc par l'interaction avec les autres individus. « *Les modèles mentaux peuvent être sans cesse redéfinis du fait de nouvelles expériences, notamment de contacts avec les idées d'autrui* »²¹⁵

De ce fait, l'évolution des modèles mentaux des individus est déterminée par l'évolution culturelle et par l'apprentissage personnel. Il faut encore rajouter l'évolution biologique²¹⁶ qui construit le savoir génétique. Or, nous ne tiendrons pas compte de cette évolution car elle nécessite des horizons temporels extrêmement plus larges que ceux de notre analyse.

L'évolution institutionnelle analysée à terme de quatre ou cinq générations dépend donc du savoir culturel accumulé par la société et « *transmissible par le langage* »²¹⁷ et du savoir acquis par chaque individu et communicable au sein d'un groupe qui peut être la famille, l'organisation ou la société.

L'interconnexion des représentations mentales des membres de la même communauté s'effectue par trois moyens distinguées par Dan Sperber et Lawrence Hirschfeld: les *productions publiques*, telles que les discours, les gestes, l'écriture, les tableaux ou les images ; la communication non publique et enfin, l'observation et l'imitation du comportement des autres :

« *Les membres d'un groupe humain rentrent en contact l'un avec l'autre par des multiples canaux d'information. Cette information se réalise matériellement dans les*

²¹⁵ North D, 1994, pp.362-363, 2005, p.45.

²¹⁶ Mantzavinos Chrysostomos, Individus, institutions et marché, Paris, PUF, 2008 p. 80

²¹⁷ Popper Karl, (1972), La connaissance objective, Paris, Flammarion, 2009, p. 159

représentations mentales des gens et dans leurs productions publiques, ce qui se traduit par leurs comportements guidés d'une manière cognitive.

L'information représentée mentalement est transmise des individus aux individus à travers les productions publiques telles que discours, gestes, écriture ou images. Une grande partie de l'information est néanmoins communiquée implicitement, sans sa représentation publique. L'information peut être également transmise sans être directement prononcée et sans être implicitement communiquée, quand un individu acquière le savoir en observant et en imitant le comportement des autres »²¹⁸

A ce propos, Guy Bensimon développe la comparaison du changement d'état des partenaires de la relation sociale avec la modification des objets empiriques.

« L'état d'un objet empirique est donné par la liste des attributs qu'il possède à un moment et en un lieu données. Un changement d'un état d'un objet empirique correspond à l'acquisition ou à la perte d'un ou plusieurs de ses attributs sur une période de temps ou lors d'un déplacement spatial, où à la variation de la valeur de certains de ses attributs. »²¹⁹

Le changement *des attributs* de l'individu se produit sous l'influence *des attributs* des autres individus à travers le « *véhicule d'une relation sociale*. Par exemple, *l'émission d'expressions linguistiques modifie l'état des partenaires »²²⁰.*

Ainsi, Guy Bensimon résume que « *la relation entre les individus véhiculée par un objet physique (en forme parlée, écrite ou en forme de geste) se conclut par la modification de l'état des partenaires de la relation »²²¹.*

De la même façon, le changement des modèles mentaux des individus dépend des autres individus avec lesquels ils sont en contact direct interpersonnel.

Il est possible de tirer trois conclusions à propos de changement des structures institutionnelles.

Premièrement, la structure institutionnelle actuelle de chaque société est formée historiquement par l'expérience accumulée des générations précédentes. Elle forme le

²¹⁸ Sperber Dan, Hirschfeld Lawrence « Culture and Modality » in Peter Carruthers, Stephen Laurence and Stephen Stich, *The Innate Mind: Culture and Cognition*, Oxford: University Press, 2006, p.149, traduit en français par l'auteur de cette these.

²¹⁹ Bensimon Guy, *Essai sur l'Economie communiste*, Paris : L'Harmattan, 1996, p. 48

²²⁰ Ibid, p. 49

²²¹ Ibid, p.48-49

cadre initial pour la société dans son interprétation de la réalité. Il n'est donc pas possible d'analyser les institutions sans recours à l'analyse historique.

Deuxièmement, la structure héritée du passé change à travers *les modèles mentaux* des individus qui forment la société. Chaque membre de la communauté vit une expérience personnelle qui modifie ses propres croyances. Influencés par l'environnement évolutif et par le contact direct avec les autres individus, les modèles mentaux individuels changent. Donc, la modification des institutions est incessante et elle doit passer par le circuit établi : environnement physique et social → modèles mentaux individuels → croyances partagées → institutions.

Enfin, quand il s'agit de la différence des facteurs humains et donc des institutions informelles des sociétés différentes, le rapprochement de leurs croyances partagées doit passer par le même schéma, celui qui commence par l'apprentissage à travers le contact direct des représentants des différentes structures et l'environnement partagé.

Cependant, le changement de l'environnement et l'intensification des contacts directs ne signifient pas le changement immédiat des structures institutionnelles. Ce processus est lent et il dépend du niveau de nouveauté des conditions introduites dans le paysage habituel et du degré de différence des perceptions. Comme Douglass North le fait remarquer : « *Les individus arrivent à comprendre et à saisir le problème s'il est suffisamment similaire aux autres événements dont ils ont expérience. Les idées trop éloignées des normes intégrées dans notre culture ne peuvent aisément être incorporées à celle-ci* »²²².

De ce fait, la réponse des individus aux nouveaux problèmes est souvent inadaptée et non optimale. L'adaptation des règles passe par le processus des essais et des erreurs car compte tenu du caractère historique des institutions il n'y a pas de schéma universel qui garantisse l'efficacité. Une seule voie vers les institutions favorables n'existe pas. Chaque combinaison de croyances héritées et d'expériences acquises est unique. C'est aussi ce caractère unique qui ne permet pas de copier les institutions des autres sociétés avec succès. En outre, mal adaptées à une nouvelle société, c'est-à-dire sans apprentissage nécessaire des membres, elles peuvent même être destructives pour le développement économique.

²²² North Douglass (2004), *Le Processus du développement économique*, Paris : Ed. d'Organisation, 2005, p. 48

Pour mieux comprendre pourquoi « *la même institution ne produit pas les mêmes résultats selon le contexte* »²²³ il nous faut développer en détail le contenu du dispositif institutionnel. La figure 3.1 présente la structure institutionnelle comme l'ensemble composé i) des institutions formelles, ii) des institutions informelles et iii) des modes de leur mise en application. Il sera donc utile d'analyser cette partie du schéma pour comprendre la construction et le fonctionnement des différentes composantes de la structure institutionnelle.

3.1.3. Les composantes de la structure institutionnelle et leur cohérence

L'analyse des institutions doit tenir compte de leur diversité. « *Les institutions ne sont pas les entités monolithiques, elles sont composées d'éléments distincts mais interconnectés – règles, croyances, normes...* »²²⁴

Les composantes du dispositif institutionnel fournissent les modèles du comportement prescrits aux individus par la société. Or, elles ne fonctionnent pas toutes de la même façon. D'abord, certaines sont plus facilement observables que les autres, puis elles ne se transforment pas au même rythme et enfin elles ont des sources d'apparition différentes. Cependant, les différentes composantes construisent l'ensemble intégré, la structure institutionnelle, qui remplit ses fonctions de coordination sociale et de réduction d'incertitude seulement si ses éléments sont cohérents. Ainsi, une double question se pose : comment les éléments de la structure institutionnelle fonctionnent et se connectent, et comment s'établit l'ensemble cohérent ?

3.1.3.1. Les institutions formelles

La première composante de la structure institutionnelle est l'ensemble des institutions formelles. Les *institutions formelles* sont les règles sociales qui contrôlent d'une manière normative les relations humaines²²⁵. Elles comprennent les règles

²²³ North D., Wallis J.J. et Weingast B.R. (2009), *Violence et ordres sociaux*, traduit en français par Myriam Dennehy, Paris : Gallimard, 2010 p.38

²²⁴ Greif Avner et al., « Qu'est-ce que l'analyse institutionnelle ? », *Tracés*, 2009/2 n° 17, p. 194

²²⁵ Cette définition provient de l'approche institutionnaliste qualifiée par Greif A. comme « institutions-comme-règles », Ibid, p. 188

politiques, les règles économiques et les contrats. Les règles politiques définissent la structure hiérarchique de la politique, la structure de sa décision et les caractéristiques explicites du contrôle. Les règles économiques déterminent les droits de propriété, leur utilisation et leur transfert ; les contrats incluent les dispositions spécifiques et les accords particuliers des échanges²²⁶. Dans cet ensemble des règles les décisions politiques déterminent en général les autres domaines de la structure. Elles conduisent vers les règles économiques alors que ces dernières fournissent la structure incitative reflétée par les contrats et complétée par les caractéristiques d'application. Donc, les droits de propriété et les contrats individuels sont appliqués en résultat des décisions politiques.

Dans le système de type constitutionnel au sommet de la hiérarchie des institutions formelles se trouve la Constitution. Elle définit la base légale du fonctionnement de la société et guide le comportement politique, économique et social des citoyens. Ensuite viennent les lois nationales et communales, puis les arrêtés municipaux et les contrats individuels qui définissent les contraintes spécifiques.

Pour caractériser les institutions formelles W.H. Redmond s'adresse à l'*Oxford English Dictionary* selon lequel *formel* signifie « *ce qui est fait avec des formes reconnues comme garantissant la validité ; ce qui est explicite et claire, comme opposé à ce qui est considéré comme la compréhension implicite* ». ²²⁷

Ainsi, les institutions formelles doivent être claires, valides et explicites. Ces caractéristiques sont assurées par des supports tangibles tels que les chartes, les proclamations, les règlements et autres. De ce fait les institutions formelles sont souvent appelées les règles écrites.

Elles sont créées par les humains pour contrôler et orienter le comportement de tout le monde en augmentant par cela la prévisibilité des actions. Ainsi, deux types de comportements sont observables dans la société : celui de création des règles et celui de leur suivi. C'est donc le produit de la conscience des dirigeants qui créent des lois et veillent à leur application. Représentant généralement les intérêts différents, les législateurs cherchent le compromis par le processus de négociations. Les règles formelles naissent par le processus de recherche de la réconciliation des multiples

²²⁶ North, D., *Institutions, Institutional change and Economic Performance*, Cambridge: University Presse, 1990, p 47

²²⁷ Redmond W.H., « A framework for the analysis of Stability and Change in Formal Institutions », *Journal of economic Issues*, Vol. XXXIX N°3 September 2005, p. 665, traduit par l'auteur de cette thèse

intérêts mais aussi par l'ajustement des intérêts propres des dirigeants et des intérêts généraux de la société.

Donc, les institutions formelles sont des règles normatives qui définissent explicitement les moyens que les acteurs peuvent utiliser pour résoudre leurs problèmes. En tant que condition et base de l'ordre social, elles sont valides pour tous les membres de la communauté et « *elles remplissent la fonction de la confiance ou de la crédibilité des engagements et procurent la paix de la société et entre les sociétés* »²²⁸.

En intégrant les choix individuels dans le cadre général des contraintes, les institutions formelles réduisent l'incertitude des interactions humaines et assurent la stabilité de la structure incitative. Par la hausse de la prévisibilité elles baissent les coûts d'échanges liés à la recherche d'information, d'application et de contrôle et facilitent ainsi les échanges plus complexes. Or, les institutions formelles ont aussi la fonction de limite des échanges quand il s'agit des privilèges des intérêts des groupes particuliers devant l'intérêt général. Par exemple, les lois sur les brevets et sur le secret commercial ont pour objectif d'augmenter les coûts des échanges qui réduisent l'incitation à innover. Ainsi, les règles légales sont considérées comme les principaux catalyseurs des efforts productifs de la population.

Etant donné leur caractère obligatoire, l'application des règles formelles est contrôlée par l'Etat. En utilisant le dispositif législatif et politique l'Etat garantit à la population la protection de leurs droits de propriété comprenant les biens matériels mais aussi la sécurité et la liberté. En échange de la protection l'Etat taxe la population. En tant que principaux régulateurs des conflits et assureurs de l'ordre social, les institutions formelles ont donc les fonctions universelles d'établissement de la confiance, de réduction de l'incertitude et d'orientation des comportements individuels.

Hart appelle cet ensemble des lois « *le guide de conduite de la vie sociale* »²²⁹ dont le non-respect emmène les sanctions imposées par l'Etat. Cette organisation oblige les individus à agir dans le cadre des limites établies par les lois. Pour assurer l'ordre « *il faut dès règles qui permettent à tout moment de constater les frontières du domaine protégé de chacun, est ainsi de distinguer entre le mien et le tien* »²³⁰

²²⁸ Mantzavinos Ch., *Individus, institutions et marchés*, trad. par Laurent Baechler, Paris : PUF, 2008, p. 152

²²⁹ Hart H.L.A. (1961), *The Concept of Law*, Oxford: Clarendon Press, 1994, p. 89

²³⁰ Hayek Friedrich, *Droit, législation et liberté, Vol 1. Règles et ordres*, Paris, PUF, 1985, p.107

La violation de ces règles doit provoquer les sanctions imposées par l'Etat. Le respect des règles n'est pas automatique et total. Dans certaines sociétés le degré de respect des lois est inférieur à ce qu'il est dans d'autres. Cette différence dépend en grande partie de la réalisation des sanctions. C'est ce que nous pouvons appeler l'apprentissage par l'expérience.

Les conséquences négatives pour l'individu réduisent sa motivation à ne pas respecter les lois. Ainsi, les institutions formelles représentent la solution la plus sûre pour réduire l'incertitude liée à la non-conformité des sujets à la loi.

Les individus apprennent que le respect ou le non-respect des lois peut leur apporter des bénéfices et des coûts. L'application des règles par les citoyens dépend de la réponse qu'ils reçoivent en retour de leurs actions. Par exemple, si les sanctions pour la violation des règles ne sont pas toujours appliquées ou ne sont pas très pénalisantes le respect des ces lois ne sera pas garanti. L'Etat doit donc sanctionner d'une manière efficace les violations pour assurer le respect des normes et la protection des citoyens.

Cependant, si les règles ne sont pas largement internalisées les mesures de punition peuvent provoquer l'opposition. Pour le fonctionnement efficace, les règles doivent être adoptées par les acteurs locaux, et ce processus prévoit la modification des règles informelles.

Ainsi, si d'une part, la violation des règles n'est pas suivie par les sanctions importantes, et si d'autre part, les règles ne sont pas adoptées et internalisées par la population, les institutions formelles ne fonctionnent pas comme elles doivent fonctionner et restent juste « *les formalités vides* »²³¹.

« *La loi peut être « dans les livres » mais échouer en tant que guide ou contrainte du comportement.* »²³².

Destiné à atteindre des objectifs généraux et universels, l'ensemble des règles formelles prend des formes différentes dans les différents pays en fonction de leur parcours historique, leur stade de développement, leur spécificité culturelle. Ainsi, la distinction des caractéristiques propres à chaque dispositif institutionnel est nécessaire pour comprendre sa capacité de réalisation des ses fonctions.

²³¹ Redmond W.H., « A framework for the analysis of Stability and Change in Formal Institutions », *Journal of economic Issues*, Vol. XXXIX N°3 September 2005, p. 667

²³² *Ibid*

Ces particularités peuvent être recherchées dans les institutions informelles qui règnent dans la société donnée et dans les modes établis de faire appliquer les règles légales.

Donc, en plus des règles légales les individus sont soumis aux règles informelles de la société qu'ils apprennent dès l'enfance. De ce fait, la confusion est possible pour les individus qui peuvent prendre pour règles formelles les principes moraux établis par la société.

3.1.3.2 Les institutions informelles

Les contraintes informelles sont plus difficilement descriptibles que les règles formelles car incarnées dans la culture elles font partie du savoir commun qui n'est pas écrit mais connu par tous les membres de la communauté.

Ce sont des codes de conduite qui déterminent d'une manière importante les décisions comportementales des individus dans leur vie quotidienne. Ainsi, les interactions humaines sont guidées non seulement par les règles légales mais aussi par les normes sociales non écrites. En même temps, en formant ensemble la même structure institutionnelle les règles formelles et informelles s'influencent mutuellement. Or, le rôle des contraintes informelles ne doit pas être limité à un supplément aux institutions formelles. Leur impact est beaucoup plus important car d'abord elles peuvent fonctionner seules sans être soutenues par les lois (sociétés primitives), puis elles agissent sur le résultat produit par les règles formelles et enfin, leur modification représente le processus lent et compliqué qui freine le changement économique, politique et social. Cela explique que les mêmes règles formelles peuvent produire les résultats différents dans les différentes sociétés. Ainsi, l'analyse des institutions formelles séparément de celles informelles n'apporte que l'information partielle sur l'efficacité de la structure institutionnelle de la société.

Les institutions informelles peuvent être classées en trois catégories de contraintes : les *conventions* autorégulées, les *règles morales* contrôlées par les individus et les *normes sociales* qui sont imposées par les membres de la société ou le groupe²³³.

²³³ Classification des institutions informelles construite par CH. Mantzavinos « Individus, institutions et marchés », trad. par Laurent Baechler, Paris : PUF, 2008, p. 97

Les conventions sociales représentent, selon Lewis,²³⁴ des solutions à des problèmes sociaux de coordination qui sont répétées et communément admises par la population de la communauté. Ce sont des croyances communes à un groupe ou à une société qui donnent aux acteurs une direction commune.

Donc, la convention représente la régularité dans le comportement des membres du groupe ou de la société dans la recherche de la solution d'un problème qui se répète. Or, les conditions particulières sont nécessaires pour que la convention fonctionne. Lewis distingue six conditions : i) chacun se conforme à la régularité ; ii) chacun croit que les autres se conforment à cette régularité ; iii) cette croyance que les autres se conforment à la régularité, donne à chacun une bonne et décisive raison de se conformer lui-même à cette régularité ; iv) chacun préfère une conformité générale à la régularité plutôt qu'une conformité légèrement moindre que générale ; v) la régularité n'est pas la seule régularité possible satisfaisant les deux dernières conditions ; vi) toutes les conditions sont des connaissances communes²³⁵.

Dans cette définition Lewis s'appuie sur l'analyse de Hume pour qui la convention repose sur l'anticipation de réciprocité du comportement et de l'action entre les individus de la même société. Les habitudes communes lient les individus de la même société et ils ont intérêt à les respecter (Orléan 1994).

Ainsi, les conventions permettent de résoudre les problèmes de coordination en étant en même temps auto-applicables ce qui réduit les coûts de transaction.

Les *règles morales* construisent le comportement socialement bénéfique et elles sont souvent contraires aux intérêts des individus égoïstes et utilisateurs. Contrôlées par tous les individus, ces contraintes apparaissent spontanément au fur et à mesure que les individus apprennent que l'utilité du comportement de coopération mutuelle est supérieure à long terme à celle du comportement égoïste. Ainsi, les règles morales sont conditionnelles car les individus acceptent de coopérer à condition que les autres coopèrent aussi et cette connaissance peut être acquise avec le temps en résultat des interactions sociales.

²³⁴ Lewis D. (1969) présenté dans l'Analyse économique des conventions sous la direction de André Orléan, Paris : PUF, 1994

²³⁵ L'expression « connaissances communes » de Lewis a été remplacée dans les analyses postérieures par « le savoir collectif » qui est moins stricte, André Orléan, *Analyse économique des conventions*, Paris : PUF, 1994

Les *normes sociales* à la différence des règles morales, n'ont pas de caractère généralisé et fondamental. Elles dépendent des cultures et des endroits spécifiques et elles apportent des solutions aux problèmes sociaux. Imposées par la communauté ou par le groupe, les normes sociales guident le comportement social de leurs membres :

« *Les valeurs et normes culturelles qui dominent dans une société sont la matrice qui forme les relations sociales entre groupes et individus. Ces valeurs et normes sont institutionnalisées et perpétuées de génération en génération, avec des modifications, et modèlent la vie de la société de même que les tendances sociales qui se dégagent de groupes particuliers* » (Blau 1964, p. 253)²³⁶

D'une manière générale, les institutions informelles peuvent être définies comme « *les règles partagées socialement, habituellement non écrites, créées, communiquées et contrôlées en dehors des circuits officiels* »²³⁷. Elles sont caractérisées par leur appartenance à une société ou à une communauté particulière. Elles sont partagées par tous les membres de la société et chacun représente l'autorité de contrôle, d'interprétation des institutions et de punition pour le non-respect. Afin d'être conformes aux groupes, les individus ont intérêt à suivre les règles informelles. Le risque de sanctions sociales détermine le comportement des individus. Or, pour que les institutions informelles soient contrôlées et appliquées par la société elle-même, elles doivent être internalisées. Une fois admises par la communauté les règles informelles sont difficilement modifiables.

Les conventions se forment dans le passé et se transmettent à la population par l'expérience. Dans l'espace de l'interaction des individus qui partagent les mêmes modèles mentaux les mêmes solutions seront appliquées en cas de rencontre d'un problème similaire. Ces connaissances des solutions sont transmises d'une génération à l'autre et changent si ce type de comportement devient inefficace dans plusieurs cas.

De la même façon, les normes sociales et les règles morales viennent de l'information transmise des générations précédentes et elles font part de l'héritage culturel. Les connaissances et les valeurs de la société se transmettent par l'apprentissage et l'imitation. Ainsi, la culture fournit la matrice des solutions informelles aux problèmes d'échange.

²³⁶ Cité par Mantzavinos C., *Individus, institutions et marchés*, traduction française par Laurent Baechler, Paris : PUF, 2008, p. 142

²³⁷ Helmke G., Levitsky S., "Informal institutions and comparative politics", research agenda. *Perspectives on Politics*, 2004, p. 727

Enfin, les institutions informelles ne changent pas immédiatement en réaction au changement des règles formelles. Ainsi, la tension produite entre les institutions formelles modifiées et les institutions informelles persistantes, peut perturber le fonctionnement efficace de la structure institutionnelle entière. Les croyances des humains qui sont à la base des règles formelles et informelles changent lentement en résultat de leur interaction permanente avec l'environnement variable. Sans ce processus d'adaptation des valeurs, les règles modifiées par la décision des dirigeants ne rempliront pas leurs fonctions institutionnelles :

« Alors que les institutions formelles peuvent être modifiées délibérément, les institutions informelles évoluent selon des modalités encore imparfaitement connues et ne prêtent donc généralement pas à des manipulations délibérées de la part des humains »²³⁸.

Ainsi, la cohérence entre les règles formelles et informelles est nécessaire d'abord pour que les premières soient internalisées et acceptées, et puis pour assurer leur application.

Les institutions informelles peuvent améliorer les règles formelles mais aussi les affaiblir. Par exemple, la Constitution de 1980 a créé au Chili le pouvoir présidentiel le plus puissant au monde mais en pratique le réseau complexe des institutions informelles a limité le pouvoir des présidents en les poussant à la consultation avec les autorités exécutives et au partage du pouvoir (Helmke et Levitsky 2004, p. 726). D'autre part, les réseaux des clans politiques provenant du Sud et du Nord de la République Kirghize ont corrompu les institutions formelles dans les années 1990 et ont instauré le contrôle des échanges et des normes par les mécanismes informels (Estrin et Prevezer 2011)²³⁹.

Ainsi, la fonction institutionnelle de réduction de l'incertitude n'est pas assurée quand l'application des règles formelles est menacée par les conventions ou les normes sociales qui privilégient la coordination favorable à certains groupes. Cela est désavantageux pour la société entière.

Les conventions apportent des solutions à des problèmes complexes de coordination. Or, l'effet des conventions n'est pas toujours positif pour l'efficacité de l'appareil institutionnel. La théorie des jeux révèle que les conventions apportent une

²³⁸ North Douglass (2004), *Le Processus du développement économique*, Paris : Ed. d'Organisation, 2005, p. 76

²³⁹ Estrin, Saul and Prevezer, Martha (2011), "The role of informal institutions in corporate governance: Brazil, Russia, India, and China compared", *Asia Pacific journal of management*, 28 (1), p. 44

coordination efficace car elles créent l'équilibre²⁴⁰ entre les différentes actions possibles. Cependant cet équilibre n'est pas automatiquement optimal au sens de Pareto²⁴¹ (Batifoulier Ph., Ventelou B.). Donc, la convention peut être la source de la coordination sous-optimale qui persiste dans la société. Cette dernière permet de résoudre les problèmes plus rapidement mais emmène les résultats négatifs pour la société et l'économie à long terme.

Les conventions sont respectées spontanément par conformisme avec les autres mais souvent sans rapport à leur valeur. Les « mauvaises conventions » (Batifoulier 2001 ; Batifoulier, Ventelou 2003) telles que la pratique discriminatoire dans le processus d'embauche, la corruption,²⁴² le clientélisme ou les réseaux des clans, produisent l'exclusion de certains et le résultat défavorable pour l'intérêt général. Or, elles persistent car comme toutes les institutions informelles elles ont un caractère inerte et nécessitent d'abord le changement des modèles mentaux et des croyances collectives.

Ainsi, l'application et l'autorité des institutions formelles sont indispensables pour assurer l'efficacité de la structure institutionnelle dans la réalisation de ses fonctions. Le respect des lois dépend de la réunion de plusieurs conditions. Certes, l'Etat doit introduire les sanctions pénalisantes pour la non application des règles formelles. Or, si les lois écrites ne correspondent pas aux croyances partagées par la société donnée, les conventions, les normes sociales et les règles morales qui règnent dans cette communauté rempliront la fonction organisationnelle en mettant de sérieux obstacles à la légitimation des règles formelles.

²⁴⁰ Equilibre de « Nash » : John Nash a défini la situation d'interaction comme « un équilibre stable » si aucun « joueur » n'a intérêt à changer sa stratégie.

²⁴¹ Batifoulier P., Ventelou B., « La théorie des conventions peut-elle expliquer les échecs de gouvernement ? Le cas de la corruption politique comme mauvaise convention », Colloque « Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique », Paris, décembre 2003.

²⁴² Pour plus d'information sur l'analyse de la corruption en tant que convention voir Batifoulier et Ventelou « La théorie des conventions peut-elle expliquer les échecs de gouvernement ? Le cas de la corruption politique comme mauvaise convention », Colloque « Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique », Paris, décembre 2003.

3.1.3.3 *Les modes de mise en application des institutions.*

L'application des institutions est cruciale pour le développement économique car les règles qui ne sont pas appliquées restent des formes vides qui ne remplissent pas leurs fonctions de garantie de la coordination sociale, de réduction d'incertitude et d'établissement de l'environnement de confiance.

L'application des règles formelles est assurée par la tierce partie qui est l'Etat. Dans le cas des règles informelles, c'est la société entière qui contrôle leur application. Les conventions sont autocontrôlées, l'application des règles morales est contrôlée par les individus, et les normes sociales sont contrôlées par la communauté. Or, les ensembles institutionnels des sociétés modernes représentent des systèmes mixtes composés des institutions formelles et informelles qui sont en relations permanente. Ainsi, le mode de mise en application des règles dans chaque société dépend du rapport entre les deux types d'institutions. Cette relation détermine finalement le modèle organisationnel choisi par chaque société.

La distinction des relations entre les institutions formelles et informelles, faite par Helmke et Levitsky (2003, 2004)²⁴³ vise à capter plus précisément la fonction des règles informelles. D'une part, les institutions informelles ont la fonction de « solution à un problème » en améliorant la performance des institutions formelles et d'autre part les contraintes informelles ont le rôle de « création de problème » en affaiblissant l'efficacité des règles formelles. Ainsi, ils construisent la typologie des relations qui révèle quatre possibilités : 1) *relations complémentaires*, 2) *relations accommodantes*, 3) *relations de concurrence* et 4) *relations de substitution*.

Les combinaisons différentes des règles formelles et informelles sont basées sur deux caractéristiques essentielles : i) l'existence des institutions formelles efficaces, autrement dit, strictement appliquées et ii) la convergence des objectifs des deux types d'institutions, ce qui signifie que les résultats de suivi des règles informelles est similaire à celui attendu des règles légales. (Tableau 3.1.)

²⁴³ Helmke, G., & Levitsky, S. (2003). "Informal institutions and comparative politics", research agenda. Working paper no. 307, Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame, Notre Dame, Indiana.

Tableau 3.1. : Typologie des relations entre les institutions formelles et informelles de Helmke et Levitsky²⁴⁴

	Institutions formelles efficaces	Institutions formelles inefficaces
Les objectifs convergents	<i>Complémentaires</i>	<i>De substitution</i>
Les objectifs divergents	<i>Accommodantes</i>	<i>De concurrence</i>

Les *relations complémentaires* correspondent à une situation quand les institutions informelles remplissent la fonction de « décision relativement à un problème ». Ainsi, lorsque l'appareil institutionnel légal est efficace, les institutions informelles facilitent la prise de décision et la coordination. Ce sont les croyances partagées, les valeurs et les normes qui tiennent les institutions formelles en place. Une telle structure institutionnelle peut être considérée cohérente, efficace et pérenne.

Les *relations accommodantes* combinent les institutions formelles efficaces mais les objectifs divergents. Ce système organisationnel crée les motivations de comportement qui visent le changement des effets des règles légales mais sans leur violation directe. L'exemple des mécanismes de partage de pouvoir présidentiel au Chili, présenté ci-dessus est celui qui reflète le plus les relations accommodantes qui visent à réconcilier les intérêts des acteurs avec les institutions formelles existantes. De la même façon, les arrangements informels tels que les réseaux personnels entre les entreprises et les individus ont été créés dans l'économie et la politique soviétique pour obtenir les biens et services nécessaires sans violer les règles formelles d'attribution par l'Etat. Il est possible de conclure que la structure institutionnelle de ce type est efficace temporellement mais incohérente et donc, ne peut pas être pérenne. Elle doit évoluer vers la situation de cohérence des objectifs afin de survivre.

Les *relations de concurrence* supposent la combinaison des institutions formelles faiblement appliquées et leurs objectifs divergents avec les règles informelles. Ainsi, pour suivre les règles informelles les acteurs doivent violer les règles formelles et l'inverse. Cette opposition crée la situation de compétition entre les institutions. Les exemples cités par Helmke et Levitsky (2004) telles que la corruption, le clientélisme, la politique des clans sont très représentatives pour expliquer l'organisation de ce type.

²⁴⁴ Ibid, p. 728

Dans ce système le suivi des règles légales peut être puni alors que leur violation peut rester sans sanctions.

Les structures avec les institutions en concurrence ne sont pas efficaces car elles ne remplissent pas leurs fonctions fondamentales mais elles peuvent exister longtemps.

Enfin, les *relations de substitution* s'installent dans l'environnement des institutions formelles inefficaces. Or, compte tenu de l'existence de la cohérence des objectifs, les institutions informelles sont les substituts pour atteindre ce que les institutions formelles ont désigné. Cette relation est possible quand les structures de l'Etat sont faibles et qu'elles manquent d'autorité. Par exemple, les alternatives informelles de protection peuvent être créées quand la police ou l'armée ne remplit pas la fonction de défense. Ces structures sont instables, elles ne procurent pas de confiance et de certitude nécessaires et donc, elles ne peuvent être considérées comme efficaces.

Ces quatre relations définies par Helmke et Levitsky soulignent l'importance de la prise en compte de la structure institutionnelle dans son ensemble pour analyser son influence sur le développement économique. La cohérence des institutions formelles et informelles détermine le degré et le mode de leur application et donc leur poids plus ou moins significatif dans la vie de la société. Cette classification des relations devient d'autant plus importante quand il s'agit du changement. Par exemple, la modification des institutions formelles sans adaptation des institutions informelles peut provoquer la baisse de la performance. Les situations de « complémentarité » ou « d'accommodage » qui assurent l'application des règles légales et le contrôle par l'Etat peuvent se transformer en situation « de compétition » ou « de substitution » qui détruit la stabilité, la légalité et la garantie des droits en contribuant en même temps à l'augmentation de la violence et à l'apparition des groupes de contrôle illégaux comme la mafia.

L'analyse des composantes des structures institutionnelles démontre que seuls les dispositifs avec les institutions formelles et informelles cohérentes peuvent être efficaces et durables. Quel que soit le système, capitalisme, communisme ou autre, la prospérité dépend de l'efficacité de la structure institutionnelle. Si cette dernière remplit ses fonctions fondamentales qui sont la coordination des comportements individuels, la réduction de l'incertitude et l'installation de la confiance générale, elle peut être considérée comme efficace. Or, l'efficacité du système capitaliste et, par exemple, celle

du système communiste, n'ont pas le même objectif. Le premier cherche la performance économique tandis que le deuxième vise l'efficacité sociale.

Compte tenu du fait, que dans le contexte actuel le capitalisme est devenu le système dominant (voir Chapitre II), il est nécessaire d'analyser en détails les institutions qui assurent l'efficacité capitaliste afin d'envisager le changement des structures inefficaces.

3.2. Les modèles d'organisation sociale incitant le comportement productif et improductif dans le système capitaliste

Comme nous avons pu le constater dans le chapitre précédent, la prospérité économique des pays capitalistes « développés » ne dépend pas des modèles nationaux du capitalisme qu'ils ont adoptés. Il y a des modèles plus ou moins libéraux mais les résultats réels de leurs performances ne se différencient pas beaucoup. Quels sont donc les éléments essentiels qui doivent être pris en compte dans le processus de changement par les autres pays ?

Chaque processus de changement même le plus complexe et le plus lent suppose la connaissance au moins imparfaite de la situation visée et de celle à éviter. Donc, il nous faudra distinguer les modèles extrêmes d'organisation sociale qui cultivent les comportements opposés : productif et improductif. Ces schémas d'organisation sociale sont appelés par North, Wallis et Weingast *les ordres sociaux*²⁴⁵. Ils sont construits selon leurs capacités à remplir les objectifs de la démocratie et de l'économie de marché. Ils ont aussi un caractère évolutif. Autrement dit, l'ordre social qui correspond moins à un *idéal-type*,²⁴⁶ pour utiliser l'expression de Max Weber, peut évoluer vers un autre, qui lui sera plus proche du modèle idéal type.

Il est donc nécessaire, avant d'aborder la question du changement, de définir le modèle institutionnel capitaliste qui remplit l'objectif d'incitation du comportement créatif et vers lequel on souhaite se diriger

3.2.1. Le comportement productif et improductif en économie de marché et en démocratie

Pour caractériser le comportement improductif il est nécessaire de se référer à la notion de rente ou plus exactement à la recherche de rente (*rent-seeking*). La théorie de la recherche de rente (Tullock 1971, Krueger 1974 ; Bhagwati 1982) analyse ce type de comportement pour démontrer ses effets néfastes pour le développement économique. J. Bhagwati (1982) utilise le terme plus précis pour décrire ce phénomène : activités

²⁴⁵ North D., Wallis J.J. et Weingast B.R. (2009), *Violence et ordres sociaux*, Paris : Gallimard, 2010 p.14

²⁴⁶ Max Weber utilise les idéaux-types pour présenter les concepts idéalisés qui ne reflètent pas la réalité pure mais qui facilitent son analyse. *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, (1904 -1905), trad. de l'allemand par Jacques Chavy, Paris : Plon, 1967.

directement improductives, recherchant le profit (*directly inproductive profit-seeking activities*).²⁴⁷

Selon la définition de Hillel Rapoport (1995), « *il s'agit de la recherche d'un flux de revenu provoqué artificiellement par l'intervention de l'Etat au bénéfice d'agents économique privés ou publics* ». ²⁴⁸

La recherche de rente conduit d'abord au gaspillage de ressources car les moyens sont détournés des activités productives. Puis, ce sont des facteurs de conflits et de violences politiques (Tullock 1971, Krueger 1974). Enfin, les conflits et la violence sont des sources d'instabilité et d'incertitude qui entraînent des coûts de transaction élevés.

Malgré ces effets néfastes pour la société, quand l'opportunité d'obtention de rente se présente, les individus et les organisations sont incités à investir des ressources dans la recherche de privilèges au lieu d'accroître la production. Ces activités directement improductives leur apportent un revenu supérieur en baissant en même temps le bien-être général.

Les actions de recherche de rente peuvent prendre des formes différentes comme le lobbying, la compétition pour l'obtention de licences, la promotion d'une législation monopolistique, l'utilisation des ressources pour contourner les régulations gouvernementales, les campagnes médiatiques, la corruption, l'action en justice. Toutes ces démarches réduisent la concurrence économique et politique en plaçant les bénéficiaires dans la position de monopole et en limitant l'entrée des autres agents dans le champ d'action (politique ou économique).

Ainsi, les systèmes organisationnels qui créent les opportunités de recherche de rente incitent le comportement improductif des individus et des organisations en cultivant par cela-même l'environnement instable et conflictuel. Ce système favorise la compétition pour l'obtention des privilèges en réduisant les motivations productives. Or, comme l'indique Tullock (1974), « *l'investissement des ressources dans le marchandage est toujours un jeu à somme négative* »²⁴⁹.

²⁴⁷ Bhagwati J., "Directly inproductive profit-seeking activities", *Journal of Political Economy*, n°5, 1982, p. 988-1002

²⁴⁸ Rapoport H., « Recherche de rente, politique commerciale et développement », *Revue française d'économie*, n°10-2, 1995, p. 151

²⁴⁹ Tullock G, cité par Rapoport H., Recherche de rente, politique commerciale et développement, *Revue française d'économie*, n°10-2, 1995, p. 174

North, Wallis et Weingast distinguent les systèmes organisationnels opposés qui incitent les comportements productifs et improductifs. Ainsi, deux modèles théoriques d'organisation sociale sont mis en avant : *l'Etat naturel* et *la société d'accès ouvert*. Chaque ordre social établit les opportunités du comportement pour les individus et les organisations. Ces champs d'action déterminent en amont les tendances comportementales productives ou improductives en stimulant ou en freinant le développement économique.

3.2.2. L'ordre social d'accès limité ou l'Etat naturel

Les structures institutionnelles qui forment l'ordre social défini par North, Wallis et Weingast comme l'Etat naturel, incitent le comportement improductif des acteurs locaux. Selon ces auteurs :

« Les Etats naturels utilisent le système politique pour réguler la compétition économique et créer les rentes qui ordonnent les relations sociales et, brident la violence et établissent une coopération sociale »²⁵⁰.

Ce système est appelé également l'ordre social d'accès limité car la possibilité de création des organisations politiques et économiques y est réservée aux élites. La coalition dominante contrôle l'accès aux ressources et aux activités profitables en créant les rentes pour les groupes élitistes qui, à leur tour, la soutiennent.

Ainsi, ce schéma d'organisation sociale, basé sur les rentes et la restriction de la concurrence favorise le comportement improductif nuisible au développement économique à long terme. La question est donc de savoir quelles sont les institutions qui forment cet ordre social et comment elles fonctionnent ?

D'abord, la caractéristique principale de cette société est le mode personnel des relations sociales. L'organisation de cet ordre social repose sur les interactions répétées entre les individus et sur les réseaux sociaux qui déterminent l'appartenance de chacun. Les règles fondatrices supposent que tous les individus ne sont pas égaux, qu'ils se distinguent par un statut dans la hiérarchie sociale et par les privilèges qu'ils peuvent recevoir. De ce fait, les lois sont appliquées au cas par cas et la garantie des droits de propriété n'est pas assurée.

²⁵⁰ North D., Wallis J.J., Weingast B.R. (2009), *Violence et ordres sociaux*, Paris : Gallimard, 2010 p.14

L'institution informelle principale de ce système est le clientélisme. Toute la société est constituée de réseaux sociaux dont les chefs forment l'élite. L'identité des non-membres de l'élite est liée à leur réseau clientéliste : « *L'ascension sociale se fait par le biais des réseaux clientélistes et tout se joue sur un mode personnel* »²⁵¹.

Ainsi, le réseau et le statut de l'individu deviennent plus importants que les actes qu'il entreprend. Cette organisation incite le comportement corrompu car les opportunités économiques, politiques et sociales se présentent selon la faveur du supérieur hiérarchique. La coalition dominante donne les privilèges aux élites de créer les organisations. Les dirigeants des organisations entretiennent les relations personnelles avec les membres en donnant les privilèges à ceux qui sont le plus proche et cette hiérarchie continue à tout niveau en favorisant le principe « *qui est qui et qui connaît qui* »²⁵².

Il est possible de résumer les caractéristiques de ce type d'organisation en distinguant les principes fondateurs, les institutions et les comportements qu'elles incitent. (Tableau 3.2.)

Le système de l'ordre social d'accès limité est fondé donc principalement sur les institutions informelles telles que le clientélisme, les réseaux sociaux et l'inégalité d'accès aux organisations et de traitement. En même temps, les règles formelles de cet ordre peuvent promouvoir les valeurs inverses comme la démocratie et l'Etat de droit.

Or, elles ne seront pas respectées car les objectifs des institutions formelles et informelles seront complètement divergents. L'intérêt des élites puissantes, quant à lui, sera de garder le mode personnel qui leur apporte des rentes.

Cependant, malgré la création de certaines attitudes positives comme la solidarité, la coopération, l'adaptation, les opportunités comportementales générales proposées par ce type d'organisation sociale ne sont pas favorables au développement du comportement capitaliste productif. Même si pris dans son ensemble ce système peut apporter la stabilité car les élites ont intérêt à soutenir cet ordre, le risque que les changements aléatoires provoquent des conflits et l'instabilité est très élevé. En outre, l'inégalité et l'injustice peuvent aboutir aux mouvements de la population mécontente en provoquant la violence et le désordre.

²⁵¹ Ibid, pp. 68-69

²⁵² Ibid., p.18

Tableau 3.2. : Principes, institutions et comportements caractérisant l'ordre social d'accès limité ou Etat naturel

Principes	Institutions	Comportement
Inégalité des personnes et d'accès aux ressources	Participation politique limitée ; Liberté publique limitée ; Place centrale des élites politiques dans l'économie ; L'inégalité de traitement par l'Etat et par la justice L'Etat de droit n'est pas assuré	Absence de la motivation pour le comportement productif, innovant et créatif ; Développement des capacités adaptatives.
Organisation hiérarchique dirigée par la coalition dominante	Confusion des pouvoirs ; Centralisation des pouvoirs ; Faible transparence de la politique économique ;	Abus de position sociale dominante ; Déresponsabilisation des dépendants ; Comportement coopératif.
Relations personnelles et réseaux sociaux	Corruption ; Clientélisme ; Division nationale en réseaux ; Inégalité dans le recrutement et la promotion ; Inégalité de la prestation des services publics.	Comportement corrompu ; Investissement improductif ; Soutien des entreprises non rentables ; Comportement solidaire au sein des réseaux.
Accès limité à la création des organisations	Difficulté ou impossibilité de création des entreprises et des organisations politiques ; Faible sécurité des droits de propriété Faible concurrence économique Faible compétition politique	Incitation du comportement de recherche des rentes ; Investissement des ressources dans les activités de marchandage, de rapport des forces etc.

3.2.3. L'ordre social d'accès ouvert

L'ordre social d'accès ouvert représente le schéma d'organisation totalement opposé à celui proposé par l'Etat naturel. Il est basé sur la compétition économique et politique qui est assurée par l'autorisation impartiale de l'entrée sur le marché et dans la compétition politique. Cette ouverture de l'entrée dans la concurrence ordonne les relations sociales.

De ce fait, les multiples groupes et organisations se créent en permettant le contrôle des activités du gouvernement et le développement des valeurs individuelles de participation, de civisme et d'égalité.

En le comparant à l'Etat naturel, l'ordre social d'accès ouvert conduit à la plus grande participation des citoyens, à la garantie des droits politiques impersonnels, à la transparence des institutions structurant les processus décisionnels, à la caution juridique pour toute forme organisationnelle comme les partis politiques, les organisations économiques, à l'ouverture des marchés, à la libre circulation des biens et

des individus, à la capacité de créer les organisations économiques, à la protection de droit de propriété, à l'interdiction du recours à la violence pour s'approprier des ressources et des biens²⁵³.

Donc, les valeurs principales qui doivent caractériser ce système sont la justice, l'égalité et l'impersonnalité. Cette organisation prévoit que les institutions formelles soient d'abord basées sur ces valeurs mais aussi qu'elles soient appliquées par tout le monde. Le contrôle par la tierce partie est donc nécessaire pour garantir le respect des règles sur un mode impersonnel. La justice efficace et indépendante qui traite tout le monde sur un pied d'égalité devient la caractéristique centrale de cet ordre ce qui correspond aux exigences de la démocratie.

Le fait que tous les citoyens ont le droit de créer les organisations incite le comportement productif et innovant. En même temps, l'ouverture de l'accès n'élimine pas totalement la création des rentes mais elle restreint celles dont les conséquences sont néfastes pour la société comme les rentes au profit de quelques-uns²⁵⁴. En revanche, elle crée des rentes qui profitent à de larges groupes, rentes qui augmentent la productivité par l'innovation et le progrès technique. En résumé, présentons dans un tableau synthétique les principes fondateurs, les institutions et les comportements caractéristiques pour l'ordre social d'accès ouvert. (Tableau 3.3.)

Donc, l'ordre social d'accès ouvert est basé sur les institutions formelles efficaces qui sont internalisées et adoptées par toute la société. Pour être légitimes et suivies elles doivent être fondées sur les valeurs partagées par tous les membres. Enfin, pour inciter le comportement productif et créatif le développement des principes d'égalité, d'impersonnalité et de la justice est nécessaire.

Ainsi, un modèle institutionnel qui établit l'organisation humaine impersonnelle et légale et qui ouvre l'accès aux organisations économiques et politiques, incite le comportement productif des membres de la société et semble préférable pour le développement économique à long terme. Ces conditions doivent être retenues dans le processus de changement institutionnel.

²⁵³ North D., Wallis J.J. et Weingast B.R. (2009), *Violence et ordres sociaux*, traduit en français par Myriam Dennehy, Paris : Gallimard, 2010, p 19

²⁵⁴ Ibid., pp. 51-52

Tableau 3.3. : Principes, institutions et comportements caractérisant l'ordre social d'accès ouvert

Principes	Institutions	Comportement
Egalité des personnes	Large participation politique ; Liberté publique et des médias; Etat de droit Egalité de traitement par l'Etat et par la justice ;	Participation des citoyens ; Le respect de la loi par les gouvernants ; Défense du régime par la population assurant la stabilité
Impersonnalité	Séparation des pouvoirs ; Décentralisation Transparence de la politique économique ; Contrôle de la corruption	La répartition de la prise de décision entre plusieurs niveaux réduit la motivation des fonctionnaires au comportement corrompu. Privilège pour l'intérêt général.
Justice	Légitimité de fait des autorités politiques ; Légalité des institutions politiques ; Efficacité de la justice ; Suprématie de la loi ; Impartialité de la loi ; Cohésion sociale ; Mobilité sociale ; Sécurité ; Garantie des droits de propriété	Respect des résultats des élections ; L'efficacité et l'impartialité des organisations de la justice réduit la motivation du comportement illégal ; Motivation pour le travail, pour la carrière et pour l'éducation.
Ouverture d'accès aux organisations – principe de la concurrence loyale	Orientation des élites vers le développement économique; Facilité de création des entreprises et des organisations politiques ; Concurrence économique et politique	Incitation du comportement productif; Investissement dans la recherche et développement ; Recherche des rentes par l'innovation ; Recherche des compétences et investissement dans l'éducation

3.2.4. La transition de l'Etat naturel vers l'Ordre social d'accès ouvert

L'analyse historique réalisée par North, Wallis et Weingast (2009) trace la transition des Etats précurseurs de l'ordre social d'accès limité à l'ordre social d'accès ouvert. Ce sont quatre Etats occidentaux, La Grande Bretagne, la France, les Pays-Bas et les Etats-Unis qui ont réussi les premiers la transformation vers le 19^{ème} siècle. Leurs parcours historiques bien qu'ils soient différents, montrent néanmoins que les conditions à remplir et les étapes à franchir sont les mêmes pour toute transition institutionnelle.

D'abord, la société doit instaurer l'organisation impersonnelle à la place de l'organisation personnelle au sein de la « *coalition dominante* »²⁵⁵. Ensuite, ce système

²⁵⁵ La coalition dominante est composée des élites qui partagent le pouvoir et les rentes provenant de l'accès limité aux organisations et aux ressources.

des relations et des droits impersonnels doit développer les institutions et les croyances qui permettent élargir ce mode d'organisation à toute la population en formant la citoyenneté impersonnelle.

Ainsi, trois conditions de base doivent être remplies pour que le processus de changement commence. Tout d'abord, les privilèges deviennent des droits en formant l'Etat de droit pour les élites. Puis, les organisations publiques et privées y compris l'Etat qui est une « *organisation des organisations* »²⁵⁶ deviennent pérennes, indépendantes de l'identité de leurs dirigeants. Cela conduit à une impersonnalisation des interactions et des échanges. Or, une telle réforme institutionnelle n'est pas forcément favorisée par tous les groupes des élites car ceux qui doivent partager et être soumis à la loi s'opposeront à un changement. De ce fait, pour éviter le désastre du conflit entre les groupes d'élites disparates, la troisième condition doit être remplie : l'ensemble des ressources militaires doit être contrôlé par l'organisation de l'Etat qui centralise l'accès aux moyens de violence.

Dans ce cas, la compétition entre les élites doit avancer vers les réformes institutionnelles progressives en se basant sur le compromis des intérêts. Pour protéger et maintenir leurs droits, certaines élites ont intérêt à élargir la compétition politique et économique en accordant le droit des élites aux autres groupes. Ainsi, le processus de la transition vers l'ordre d'accès ouvert se déclenche en élargissant le droit de former des organisations économiques, politiques et sociales à une large partie de la population.

« *Les Etats passent d'une hiérarchie d'organisations liées par des relations individuelles et personnelles à une hiérarchie d'organisations pérennes, impersonnelles et plus indépendantes* »²⁵⁷.

Or, la réunion de ces conditions ne signifie pas obligatoirement le passage garanti à l'ordre d'accès ouvert. Ce sont des conditions nécessaires mais pas suffisantes pour que la transition soit accomplie. Il faut qu'il y ait une vraie compétition des élites, une conjoncture favorable aux intérêts des élites progressistes, il faut aussi que les croyances, les valeurs et les comportements individuels changent dans le sens des réformes institutionnelles en garantissant l'application des lois.

²⁵⁶ North D., Wallis J.J. et Weingast B.R. (2009), *Violence et ordres sociaux*, traduit en français par Myriam Dennehy, Paris : Gallimard, 2010 p. 238

²⁵⁷ Ibid, p. 260

La structure institutionnelle crée dans la société un ordre qui évolue si certaines conditions sont réunies mais dont le changement peut également être bloqué par les intérêts et les valeurs des élites qui freinent les réformes des institutions formelles. Dans une telle situation l'évolution des institutions informelles de l'élite est particulièrement importante car sans élites progressistes le développement institutionnel se heurte aux intérêts des couches privilégiées avec les valeurs traditionnelles. L'histoire des sociétés plus avancées montre que les élites nationales sont souvent poussées aux changements par la pression venue de l'extérieur, soit de la concurrence internationale, soit de la pression militaire, diplomatique ou autre pression des pays étrangers.

3.3. Un nouveau regard sur le rôle de l'ouverture économique dans le changement des structures institutionnelles internes

L'analyse des structures institutionnelles révèle que leur changement dépend de l'environnement physique et social qui affecte les membres de la communauté. Le contexte international a son rôle à jouer dans ce processus. Son influence sur les structures institutionnelles des pays a été renforcée et amplifiée avec la mondialisation. Cette dernière, inspirée par la théorie libérale, a perturbé les structures organisatrices de plusieurs pays du monde en donnant la priorité au changement des institutions formelles. Or, l'étude approfondie du fonctionnement des dispositifs de coordination démontre le rôle prépondérant de la modification des institutions informelles par rapport aux règles formelles afin d'assurer l'efficacité économique et politique de la nouvelle structure établie.

Ainsi, un nouveau regard doit être accordé aux effets de la mondialisation, celui qui examine son impact sur les institutions informelles.

Cependant, avant de procéder à l'analyse détaillée du rôle de celle-ci dans les changements institutionnels contemporains, il faut revenir à l'histoire de la construction des structures organisationnelles des pays capitalistes avancés. Comme le souligne List :

« Le commerce extérieur de la nation ne doit pas être apprécié, comme celui du marchand, par la seule considération du profit matériel du moment ; la nation doit en même temps embrasser du regard l'ensemble des rapports d'où dépendent son existence, sa prospérité et sa puissance dans le présent et dans l'avenir. »²⁵⁸

L'histoire des pays européens peut nous donner les leçons importantes à propos d'opportunités et de dangers qui proviennent des rapports avec les autres pays pour le processus de changement des institutions internes.

3.3.1. L'impact extérieur sur les institutions internes : leçons de l'histoire européenne

L'histoire de l'humanité montre que les différents Etats entretiennent entre eux des relations de guerre, de coopération ou de concurrence mais qu'ils s'influencent

²⁵⁸ List Friedrich (1841), *Système national d'économie politique*, Paris : Gallimard, 1998, p. 261

mutuellement, quelque soit cette relation. Les caractéristiques des populations sont soumises aux changements sous l'influence des autres peuples.

L'analyse de l'économie institutionnelle se concentre principalement sur la construction des institutions internes sous l'influence des croyances locales héritées du passé et de l'environnement interne réel. Elle ne met pas en avant la question de l'impact des autres cultures économiques et politiques sur le changement des institutions internes du pays.

Pourtant, les observations historiques montrent que la modification des coutumes, des traditions, des valeurs, des modes de comportements et de l'organisation formelle est souvent conditionnée par les contacts avec les représentants des autres cultures institutionnelles et par les relations avec les autres Etats.

Compte tenu du contexte actuel qui est fortement marqué par le rapprochement des pays et par l'échange facilité entre les représentants des cultures différentes, l'influence extérieure sur les institutions internes doit donc être étudiée.

L'histoire économique des pays d'Europe occidentale analysée par F. List au 19^{ème} siècle, met en avant le rôle des étrangers et des échanges internationaux dans le changement des institutions informelles.

En recherchant les facteurs qui ont influencé le développement de la qualité de la force productive des pays capitalistes plus avancés, List souligne l'importance de l'impact des cultures professionnelles étrangères sur le développement des cultures économiques internes.

Les institutions informelles, les conventions, les normes sociales et les règles morales, sont incarnées dans la culture et donc changent avec elle. Entretenu par les individus d'une communauté donnée, l'ensemble des règles informelles se reproduirait à l'identique ou presque d'une génération à une autre s'il n'y avait pas de changement de l'environnement réel. Ainsi, il faut un facteur externe qui, par la modification du contexte réel, influence les valeurs et les traditions déterminant les décisions comportementales.

Ce facteur déstabilisateur peut être recherché dans l'ouverture du pays aux autres cultures, notamment celles qui peuvent apporter des nouvelles connaissances, talents et savoir faire. Le contact direct entre les représentants des traditions différentes peut enrichir les deux cultures en facilitant l'accumulation du savoir des deux pays. En même temps, rappelons-nous que le dispositif institutionnel est d'autant plus efficace qu'il est riche (North 2005).

Donc, la perturbation des régularités comportementales des membres d'un groupe par l'influence externe déclenche une dynamique. Elle est d'autant plus importante si les régularités ont un caractère négatif, comme de mauvaises conventions ou des normes sociales favorisant la paresse et l'ignorance.

Ainsi, l'histoire économique des pays européens donne plusieurs exemples de l'apport important de l'échange entre les représentants des pays différents pour la formation des modèles de comportement productif et pour la diversification des solutions aux problèmes sociaux, économiques, et politiques.

Pour construire l'industrie florissante, l'Angleterre a attiré au 16^{ème} siècle les ouvriers spécialisés de Flandres et du Brabant. Les comtes de Flandres, à leur tour, font venir de l'étranger des tisserands en laine et établissent des relations commerciales avec les voisins, les Hollandais et les Hanséates²⁵⁹.

La reine Elisabeth (1558 - 1603) encourage l'immigration de mineurs et de forgerons allemands ainsi que des fabricants belges et français pour diversifier les industries et instruire la population locale par de bons exemples et de bons contacts.

En résultat, « *cette île emprunta à tous les pays du continent leurs arts particuliers, et les acclimata chez elle.* »²⁶⁰

Par des bons exemples et de bonnes pratiques, les étrangers apportent à l'Angleterre du XVIIe siècle un nouvel état d'esprit professionnel qui d'abord influence les modèles mentaux des individus locaux directement concernés, puis qui se propage dans toute la société.

En même temps, dans l'objectif d'attirer *les arts et les métiers* de l'étranger plus développé, les dirigeants cherchent les nouvelles solutions d'organisation en cultivant les valeurs attractives pour les esprits créateurs.

Par la même occasion, la reine Elisabeth crée sur son territoire l'environnement de liberté individuelle et de droit car « *les arts et les métiers ne viendront de l'étranger que si la condition de liberté, de l'ordre et de la justice est assurée* »²⁶¹.

En revanche, en Espagne la liberté a été tuée avec l'arrivée au pouvoir des « *fanatiques religieux, ligués avec le despotisme... alors que l'esprit d'entreprise,*

²⁵⁹ La Hanse est une union formée par les villes du Nord d'Allemagne au 13^{ème} siècle. En 1630 l'union a été formellement décomposée.

²⁶⁰ List Friedrich (1841), *Système national d'économie politique*, Paris : Gallimard, 1998, p.140

²⁶¹ Ibid

*l'amour du travail et le commerce ne jettent de racines que sur le terrain de la liberté politique et religieuse.*²⁶²

En France, Colbert (1619 - 1683) fait venir les fabricants et les ouvriers très qualifiés de tous les coins d'Europe en achetant les secrets de fabrications, les meilleures machines et instruments et en introduisant la culture du travail et les connaissances partout dans le pays.

En même temps, les pays européens n'ont pas été influencés seulement par les pays voisins dans le processus de modification de leurs croyances. A l'aide du commerce actif avec l'Asie orientale, les marchands ont introduit en Europe de multiples idées de Chine et des Indes orientales.

Comme le souligne Jack Goody, « *il est certes vrai que les époques récentes ont vu de grandes réalisations européennes mais celles-ci sont fortement redevables à d'autres cultures urbaines, comme la chinoise* »²⁶³.

Dans un premier temps, les inventions chinoises, apportées en Europe bien avant le XVIIe siècle, comme le papier, l'imprimerie, la boussole, le canon à poudre ont « *contribué à construire l'Occident moderne* »²⁶⁴. Puis, l'administration chinoise qui sélectionnait les candidats à partir du critère de compétence plusieurs siècles avant le XIXe a influencé le système de bureaucratie d'Etat des pays européens.

Les observations historiques montrent que ce sont les marchands qui apportent souvent les nouvelles idées grâce à leur permanente relation avec les autres pays, cultures et langues. Ce contact est indispensable pour générer la dynamique de l'esprit créateur et stimuler le développement des forces productives.

L'histoire européenne plus récente, celle d'après la Seconde guerre mondiale, fournit l'exemple le plus marquant de changement des normes et des valeurs de la population à travers le contact direct avec les représentants des pays plus performants économiquement. Dans le cadre du plan Marshall, les échanges de pratiques entre les européens et les américains ont instauré le culte de la productivité dans les entreprises européennes. Par exemple, en 1948 les Anglais créent un comité industriel anglo-américain formé de représentants ouvriers et des employés des deux pays. « *Il était*

²⁶² Ibid., p.172

²⁶³ Goody Jack, (2006), *Le vol de l'histoire. Comment l'Europe a imposé le récit de son passé au reste du monde*. Paris : Gallimard, 2010, p.14

²⁶⁴ Germa Pierre, *Depuis quand ?*, Dictionnaire des inventions, Berger-Levrault, Paris, 1979, p. 263

chargé de promouvoir les échanges d'information sur les expériences de productivité des deux pays ». ²⁶⁵

Selon le constat de Richard F. Kuisel, « vers la fin des années 1950, plus de 4000 « missionnaires » français avaient visité les Etats-Unis dans le cadre de la campagne de productivité et rédigé de volumineux rapports dans lesquels apparaissent des représentations de l'Amérique. ... La campagne de productivité donna lieu à un certain nombre d'autocritiques, qui révèlent à quels aspects de leur mode de vie des milliers d'hommes d'affaires, de techniciens et d'ouvriers français étaient attachés, et ceux qu'ils estimaient devoir modifier afin de se rapprocher du mode de vie américain ». ²⁶⁶

L'influence de la culture économique et politique des Etats-Unis sur les facteurs humain anglais, français, italien, allemand, belge était très sensible en résultat des voyages et des échanges directs entre les ouvriers, les cadres, les ingénieurs, les agriculteurs, les commerçants. Les exemples américains donnaient aux européens les nouvelles idées sur leurs propres modes de comportement.

A ce propos, Pierre Badin remarque :

« La grande découverte et le grand étonnement des enquêteurs français, ce fut sans doute le rôle que jouent les facteurs humains dans la productivité américaine ». ²⁶⁷

Plusieurs participants français des missions dans le cadre du plan Marshall soulignaient dans leurs rapports qu'aux Etats-Unis « la productivité était une affaire d'organisation humaine et de mentalité et s'appuyait sur des relations plus ouvertes et plus confiantes entre patrons et employés ». ²⁶⁸ Ces remarques permettent à Richard F. Kuisel de conclure : « L'accent mis sur cette dimension montre quels aspects de leurs propres comportements économiques les Français estimaient être particulièrement retardataires » ²⁶⁹

²⁶⁵ Bossuat Gérard, *l'Europe Occidentale à l'heure américaine. 1945-1952*, Bruxelles : Ed. Complexe, 1992, p. 288

²⁶⁶ Kuisel Richard F., « L'américain way of life et les missions françaises de productivité », *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*, n°17, janvier-mars 1988, p. 21 - 38

²⁶⁷ Badin Pierre, *Aux sources de la productivité américaine : premier bilan des missions françaises*, Paris, SADEP, 1953, p. 57, cité par Kuisel Richard F., « L'américain way of life et les missions françaises de productivité », *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*, n°17, janvier-mars 1988, p. 26

²⁶⁸ Kuisel Richard F., « L'américain way of life et les missions françaises de productivité », *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*, n°17, janvier-mars 1988, p. 26

²⁶⁹ Ibid

Donc, les visites réciproques ont contribué à l'apprentissage progressif des travailleurs européens et au changement des structures institutionnelles des pays de l'Europe occidentale à travers la modification des valeurs et des modes de comportements de la société européenne. Le culte de la productivité propagé partout en Europe en résultat de ces échanges a créé le champ propice pour le renforcement des valeurs de la libre entreprise, de la concurrence, de l'efficacité et par conséquent, de l'égalité des citoyens concernant l'accès aux organisations et du mode impersonnel d'échanges.

Comme le résume Henri Morsel en analysant les rapports faits dans le cadre d'une mission de productivité de l'industrie française de l'aluminium aux Etats-Unis de novembre 1950 à juillet 1951, « *l'enseignement donné aux missionnaires français insiste sur le fait que le management est un état d'esprit productiviste, que la démocratie américaine, au-delà des aspects institutionnels et politiques s'étend à la vie économique et en particulier à l'entreprise, que la productivité ne s'obtient pas par une série de recettes mais par une politique d'ensemble de réorganisation des structures, de la gestion et des relations sociales dans le groupe* »²⁷⁰

Le développement historique des valeurs capitalistes chez la population européenne représente une condition essentielle de la solidité de la structure institutionnelle de ces pays.

En même temps, les citoyens ne peuvent croire en l'égalité, l'impersonnalité, les libertés économiques et politiques « *que si leurs croyances trouvent un ancrage minimal dans la réalité* »²⁷¹. De ce fait, un ensemble d'institutions formelles garantissant les droits applicables à tous, est indispensable pour soutenir les valeurs.

En tant que produits de la conscience des élites, les institutions formelles supposent donc le changement de valeurs de la coalition dominante capable d'instaurer les règles.

Dans l'histoire du développement économique des pays européens entre le 17^{ème} et le 20^{ème} siècle plusieurs exemples montrent que les valeurs des élites, elles aussi, sont influencées par l'environnement international mais souvent d'une façon différente que celles de la société.

²⁷⁰ Morsel Henri, « La mission de productivité aux Etats-Unis de l'industrie française de l'aluminium », *Histoire, économie et société*, 1999, n°2 p. 413 - 417

²⁷¹ North D., Wallis J.J. et Weingast B.R. (2009), *Violence et ordres sociaux*, traduit en français par Myriam Dennehy, Paris : Gallimard, 2010 p.180

Le développement en Angleterre des forces productives et des industries vers le 17^{ème} siècle a créé un conflit à l'intérieur du pays entre les élites foncières et commerciales. Le secteur commercial, marqué par l'essor du commerce international, cherchait à introduire les « *nouvelles règles qui tendaient à une extension du droit et de l'impersonnalité* »²⁷² alors que les élites foncières s'opposaient aux changements pour garder leurs droits et leurs privilèges.

Avant le 17^{ème} siècle en Angleterre, seuls quelques groupes d'élites avaient le privilège de former et de diriger les organisations. L'identité de chaque organisation a été associée à celle de l'individu puissant.

Le changement des opportunités économiques dans la conjoncture internationale a poussé les élites foncières en Angleterre, en Hollande et en France à partager leurs privilèges avec les commerçants en élargissant l'accès aux organisations économiques à un plus grand nombre de personnes.

Influencés par la concurrence entre les entreprises britanniques, françaises et hollandaises telles que les Compagnies d'Afrique, les Compagnies des Indes Orientales, les Compagnies en Amériques du Nord, les gouvernements accordent de nouveaux statuts à des marchands en leur attribuant des licences pour organiser le commerce avec les colonies en leur nom. En échange, ils exigent de leur part le soutien fiscal. Ainsi, le compromis est trouvé entre les intérêts des marchands qui obtiennent l'accès aux organisations économiques et les intérêts des anciennes élites qui obtiennent le financement pour les activités politiques et militaires.

Les marchands, à leur tour, ont intérêt à élargir l'accès aux organisations à un plus grand nombre de catégories sociales afin de pérenniser leurs droits.

Plus tard, la compétition économique qui existait entre la France et la Grande Bretagne a également influencé les lois françaises concernant la liberté de création des organisations. La simplification de la formation des sociétés au 19^{ème} siècle en Grande Bretagne a provoqué la préférence des français à enregistrer leurs entreprises dans ce pays. En réaction, le gouvernement français a suivi la même politique²⁷³. Cette étape de l'histoire européenne a déterminé en bonne partie l'ouverture de l'ordre social et l'impersonnalisation des échanges dans ces deux pays.

²⁷² Ibid, p.120

²⁷³ Ibid, p. 342

Ces exemples montrent une différence très importante entre le changement des institutions informelles de la société et la modification des valeurs des élites. La création de nouvelles croyances de la société toute entière passe d'une part, par l'apprentissage direct issu de la relation entre les individus et avec l'environnement, mais d'autre part, ce processus nécessite le changement d'intérêt des élites dont les croyances sont difficilement modifiables en raison de leur position dominante.

Dans l'histoire des pays d'Europe occidentale les deux conditions ont été affectées par l'environnement international. L'influence de la concurrence internationale a déclenché l'apparition de nouveaux intérêts chez les élites qui ont poussé les réformes des institutions formelles, tandis que plusieurs flux migratoires entre les pays européens et puis, les échanges intensifs du facteur humain européen avec le facteur humain américain, ont permis le développement de comportements productifs et de croyances capitalistes dans la société.

L'influence extérieure était donc significative dans l'histoire de l'évolution institutionnelle des pays européens. Cependant, il est d'une grande importance de noter que cet impact ne doit pas être interprété comme l'imitation des exemples des autres pays.

Il faut surtout souligner que le procédé qui amène aux changements ne peut pas être copié car les cultures et les contextes sont différents dans chaque pays. Les réformes internes dans le domaine des institutions formelles ne peuvent pas être simplement imitées selon les exemples des sociétés plus performantes.

Par exemple, incités par les meilleures performances de l'organisation formelle des pays précurseurs, l'Allemagne et l'Espagne ont également adopté des formes de société anonyme dans les années 1870 et 1880. Or, l'adoption de la loi particulière n'a pas réellement institutionnalisé l'accès ouvert aux organisations dans ces pays à cette époque, car les élites n'ont pas réellement accepté de céder leurs privilèges et de changer leurs valeurs.

Les institutions copiées ne construisent pas une nouvelle organisation. Il faut un processus interne complet qui comprend l'évolution des valeurs et l'intérêt réel pour les nouvelles lois. L'espace mondial remplit la fonction de la force externe qui fait sortir l'espace national de l'inertie. Or, le travail d'adaptation et d'internalisation est une affaire interne de chaque société.

Ainsi, plusieurs leçons peuvent être tirées des exemples historiques de changement des institutions dans les pays capitalistes d'Europe occidentale. Par des contacts

humains avec les représentants des cultures capitalistes plus développées, les institutions informelles internes évoluent avec l'apprentissage de la population locale. Par la concurrence internationale, les intérêts des élites envers les changements sont éveillés.

Cependant, le résultat dépend de la volonté et de la capacité internes de chaque société à réaliser les changements, à intégrer les nouvelles institutions dans sa structure et dans sa culture, et à les *acclimater* chez soi. La légitimité de la structure institutionnelle dépend du processus d'internalisation des nouveautés par la société qui apporte leur respect généralisé et définit donc l'efficacité des institutions de remplir leurs fonctions.

Ainsi, l'environnement international ne doit pas être considéré comme une source absolue d'amélioration de la structure institutionnelle interne, mais il offre les nouvelles stimulations, connaissances, informations, exemples de bonnes mais aussi de mauvaises pratiques, nécessaires afin de construire sa propre histoire de l'évolution.

3.3.2. Les attributs de la mondialisation contemporaine et l'amélioration des structures institutionnelles du capitalisme

La mondialisation contemporaine offre plus que jamais dans l'histoire des opportunités aux pays qui peuvent être utilisées pour l'amélioration de leurs structures institutionnelles. Ainsi, il faut d'abord caractériser les attributs de l'économie globale et puis, les placer dans la perspective de changement institutionnel.

3.3.2.1. L'ouverture économique dans le contexte de l'économie globale

Dans le chapitre précédent nous avons distingué les attributs du stade actuel de la mondialisation. Rappelons que l'économie globale qui caractérise le contexte contemporain, est marquée par la libéralisation poussée des échanges de biens et de services, le rôle important des investissements internationaux et des firmes multinationales, la place centrale des nouvelles technologies d'information et de communication (TIC) sans lesquelles la mondialisation ne serait pas possible et enfin, l'influence accrue des organisations internationales.

Dans cette optique, Dominique Plihon indique « qu'une nouvelle étape dans l'évolution historique du capitalisme peut être appelée le capitalisme mondialisé, dominé par la finance et qui s'inscrit dans la vague des nouvelles technologies »²⁷⁴.

Ainsi, l'ouverture économique dans le contexte contemporain suppose que les économies et les sociétés nationales s'ouvrent à tous les attributs de la mondialisation économique.

Il est évident que les paramètres caractéristiques de la mondialisation sont plus nombreux. Selon S. Strange (1996), « la globalisation est très vague car elle touche un vaste éventail des domaines d'Internet à un hamburger »²⁷⁵

Cependant, dans notre analyse de l'impact de l'ouverture économique sur les institutions internes, l'attention sera focalisée sur quatre attributs : 1/ la libéralisation des échanges commerciaux, 2/ la libéralisation des capitaux qui peuvent prendre les formes productives et improductives avec le rôle central des compagnies multinationales 3/ l'essor des technologies d'information et de communication qui rétrécissent l'espace et changent le mode de fonctionnement et enfin 4/ le rôle important des acteurs multinationaux comme les organisations internationales.

Justifiée par la théorie économique classique et néoclassique, la libéralisation commerciale a intégré dans son mouvement presque tous les pays du monde depuis la seconde guerre mondiale. La baisse des barrières tarifaires et non tarifaires est devenue le synonyme de la modernisation et du développement économique. Soutenu par le GATT/OMC le processus de la libéralisation des échanges a pris une ampleur considérable dans les vingt dernières années du XXe siècle. Pour les économies nationales la libéralisation commerciale signifie l'intensification de la concurrence sur les marchés intérieurs et l'augmentation des opportunités sur les marchés étrangers. La question qui nous intéresse est donc, comment ce processus peut affecter la structure des institutions internes ?

Ensuite, cette interrogation s'élargit aux autres changements liés à l'ouverture économique comme la circulation des capitaux en forme d'investissements directs à l'étranger (IDE) qui a connu une croissance marquante durant les trois dernières décennies. Les Etats rentrent désormais en concurrence pour accueillir les IDE des

²⁷⁴ Plihon Dominique, « Une autre mondialisation », *Revue du MAUSS*, 2002/2 n° 20, p. 107

²⁷⁵ Strange S., *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, 1996, p. XIII cite par Jean-François Bayart, *Le gouvernement du monde*, Paris: Fayard, 2004, p.13

compagnies multinationales ce qui les conduit à augmenter en permanence l'attractivité de leurs territoires nationaux.

A ce propos, il faut noter que les IDE sont directement liés à la libéralisation des échanges car les compagnies multinationales organisent la production selon « *le mode fragmenté* ». ²⁷⁶ Le processus de production est divisé en plusieurs étapes qui sont réparties entre deux ou plusieurs pays en provoquant les flux commerciaux considérables des composants entre les filiales d'une entreprise multinationales mais aussi les flux des travailleurs surtout du pays d'origine vers les pays d'installation des productions. En résultat, les firmes multinationales sont devenues d'une part, les catalyseurs du processus très poussé de la libéralisation commerciale et d'autre part, elles sont à l'origine de multiples déplacements de travailleurs, et d'échanges d'informations.

En même temps, une augmentation de l'internationalisation de la production est devenue possible grâce au progrès technique. A l'aide des nouvelles technologies d'information et de communication (TIC) la liaison entre les différentes filiales et la compagnie mère devient plus simple et plus accessible.

Ce nouveau capitalisme est désormais fondé sur le réseau. L'information devient « *une nouvelle source d'énergie* ». ²⁷⁷ Les facteurs de production reposent sur la mobilisation et la mise en relation des savoirs, des connaissances et de l'information :

« *Ces phénomènes donnent lieu à des économies fondées sur le savoir, qui confèrent aux activités concernées des performances améliorées en termes d'efficacité, d'innovation et de qualité* » ²⁷⁸.

En réduisant le temps et le coût de transfert d'informations, les nouvelles technologies ont rétréci virtuellement l'espace mondial et ont simplifié l'internationalisation des échanges et des productions. Cette nouvelle « *société de l'information* » ²⁷⁹ est organisée dans le réseau mondial qui touche tous les domaines de

²⁷⁶ Levasseur Sandrine, « Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales », *Revue de l'OFCE*, 2002/5 n° 83 bis, p. 103-152.

²⁷⁷ Sue Roger, *La richesse des hommes : vers l'économie quaternaire*, Paris : Odile Jacob, 1997, p. 83

²⁷⁸ Foray Dominique, « Economie fondée sur le savoir » dans *La société de l'information*, Paris : la Documentation française. 2004, p. 186

²⁷⁹ Apparue officiellement en 1969 au Japon, la notion de la société de l'information déterminait initialement l'objectif du développement économique japonais et a été représentée comme une étape supérieure de l'évolution de la société. Plus tard ce concept a été repris lors de la rencontre des G7 à Naples, en 1994 quand le Vice-président des Etats-Unis a proposé de se mobiliser autour de la société de l'information et notamment d'ouvrir des marchés des télécommunications et de l'audiovisuel. En 1995 la

la société. L'administration en ligne, les affaires en ligne, la santé en ligne, ou encore le e-Learning font désormais partie de la vie quotidienne.

De ce fait, le rôle de l'essor des technologies d'information et de communication dans le processus de changement institutionnel doit être évoqué même si notre analyse n'approfondira pas ce sujet.

Enfin, la mondialisation est soutenue par l'institutionnalisation internationale. Comme le passage de l'économie domestique à l'économie nationale est devenu possible avec la formation des institutions urbaines puis nationales, de la même façon, l'économie globale est basée sur les institutions internationales. Elles sont créées par les Etats et contrôlées par les Organisations internationales. Aujourd'hui il existe plus de 300 Organisations internationales dans des domaines différents. Ainsi, l'insertion de l'Etat dans l'économie globale reste partielle sans adhésion aux principales organisations internationales régissant l'ordre mondial. Il en ressort que les institutions internes sont nécessairement modelées selon des règles multilatérales.

Pour résumer, le contexte contemporain de la mondialisation qui influence les structures institutionnelles des pays différents est donc marqué par plusieurs éléments centraux. D'abord, la libéralisation des échanges internationaux des biens et des services apporte une forte pression concurrentielle du marché mondial sur les marchés nationaux. Puis, la libre circulation des capitaux au niveau international a changé le concept des frontières nationales en transformant les pays en territoires plus ou moins attirants pour les investissements. Ensuite, l'essor des nouvelles technologies de l'information et de communication a simplifié l'échange de l'information entre les représentants des cultures différentes. Enfin, l'institutionnalisation à l'échelle mondiale régulée par les organisations internationales a permis de coordonner les comportements des Etats devenus fortement dépendants les uns des autres.

Deux idées sont donc à retenir de la nature de l'ouverture économique du pays. D'une part, elle signifie « *l'intégration de l'économie nationale dans l'économie mondiale par les échanges, les investissements directs étrangers, les flux de capitaux à court terme, les flux internationaux de travailleurs et d'individus en général, et les flux*

rencontre des Ministres des sept pays plus industrialisés à Bruxelles a été consacrée spécialement à ce sujet. Il s'agissait de marquer la volonté d'encourager le développement d'une société mondiale de l'information ce qui signifiait avant tout la reconnaissance de la part des pays industrialisés du rôle des systèmes d'information dans leur développement économique, politique et social. Depuis, les organisations internationales ont commencé à créer les programmes du développement de la société de l'information dans le monde.

de technologie »²⁸⁰. D'autre part, cette ouverture est déterminée par la nature de l'encadrement des échanges. L'organisation des flux avec les autres pays peut être basée sur le cadre bilatéral relativement incertain, ou bien, elle peut être construite sur le principe multilatéral proposant une transparence et une certitude importantes. Ce dernier prévoit l'adhésion aux organisations internationales qui régissent l'ordre mondial, et notamment à celle qui règle les échanges commerciaux, l'Organisation Mondiale du Commerce.

Ces attributs de la mondialisation représentent les opportunités que les pays peuvent utiliser afin de stimuler leur développement économique. Dans l'environnement actuel « *un pays isolé ne peut pas répondre à toutes les questions de dimension globale* »²⁸¹ et il ne peut pas construire son développement sans rapport à l'économie globale. Or, l'ouverture économique n'est pas un synonyme de succès. L'espace mondial est un champ d'opportunités et de dangers. Chaque pays doit chercher à se protéger des dangers et nous avons pu constater dans le deuxième chapitre que l'impact de la mondialisation peut être destructif pour l'efficacité organisationnelle du système national. En même temps, les pays peuvent également saisir les opportunités de la mondialisation afin d'améliorer leurs performances économiques et politiques et c'est dans cette direction que nous allons poursuivre notre analyse du changement des structures institutionnelles.

3.3.2.2. Le renforcement de la concurrence économique et la qualité des institutions informelles

Une pression concurrentielle du marché mondial sur les marchés nationaux augmente avec l'ouverture économique du pays. Cette concurrence peut être analysée du point de vue de son influence sur la qualité des institutions internes des pays qui s'éloignent du modèle idéal typique de la structure institutionnelle capitaliste appelée « l'ordre social d'accès ouvert ».

La plupart des Etats actuels fonctionnent encore sur la base de « l'ordre d'accès limité » et leur organisation économique, politique et sociale est caractérisée par les relations personnalisées, par le clientélisme et le favoritisme.

²⁸⁰ Bhagwati Jagdish (2007), *Plaidoyer pour la mondialisation*, trad. fr. Paris : Odile Jacob, 2010, p. 30

²⁸¹ Zinoviev, *Occidentisme*, p. 272

Or, la différence de ces « Etats naturels » contemporains de ceux du XVIII^e siècle consiste en caractère informel de leurs institutions. Les pays européens dont les exemples de changement institutionnel ont été présentés ci-dessus, avaient, à l'époque, les institutions formelles qui établissaient l'organisation inégalitaire. En revanche, la majorité des « Etat naturels » d'aujourd'hui a adopté les lois et les constitutions qui favorisent l'Etat de droit, la justice, l'impersonnalité, l'égalité de traitement. Cependant, ces règles ne sont pas respectées de fait car le clientélisme ou le mode personnel d'organisation d'échanges entre les acteurs proviennent des institutions informelles incompatibles avec les lois formelles.

La corruption, facilitée par l'organisation personnelle et fondée sur les valeurs inégalitaires, représente un des aspects tangibles de cette structure.

La corruption peut être considérée comme une convention qui s'est mise en place au fur et à mesure que le comportement corrompu était systématiquement et de manière répétitive utilisé comme solution aux différents problèmes. Elle apparaît avec l'expérience et s'intègre progressivement dans la culture de la société donnée. Or, cette convention oriente les comportements des acteurs vers la direction improductive. Elle caractérise l'économie par la pression des groupes d'intérêts, par le détournement des ressources et de l'énergie des agents économiques de la production vers les discussions sur les règles formelles. Elle entraîne une perte de crédibilité du gouvernement et détruit la confiance générale en l'Etat de droit et en sa capacité de protection et de justice.

Le comportement corrompu représente un obstacle considérable au fonctionnement des institutions formelles qui doivent assurer la prévisibilité, la confiance et la coordination des comportements individuels. En outre, étant une source de revenus illégaux des fonctionnaires parfois considérables, elle contribue au détournement des capitaux des secteurs productifs vers l'utilisation improductive et stimule la fuite des capitaux.

Enfin, les conventions sociales ont tendance à se propager dans la société à travers l'interaction des individus et donc le comportement corrompu une fois construit dans un domaine se propage rapidement dans les autres en contaminant toute la société. Ainsi, les secteurs prépondérants pour le développement, tels que l'éducation et la santé peuvent facilement perdre en qualité en mettant en péril l'évolution intellectuelle de la nation et le bien-être physique de sa population.

La corruption, le favoritisme et le clientélisme en tant qu'institutions informelles des Etats naturels modernes sont très solides car les élites économiques et politiques

trouvent un intérêt mutuel dans ce mode de fonctionnement. Or, l'inégalité et l'injustice qu'elles produisent pèsent sur les conditions de vie de la population qui, à son tour, est obligée de s'adapter et de suivre à son niveau les mêmes règles du jeu.

Les législateurs considèrent souvent que la corruption peut être réduite à l'aide d'une réforme du système légal qui durcirait la punition (Ades, Di Tella 1999). Or, en réalité, l'organisation basée sur un mode personnel qui nourrit la corruption affecte toutes les branches de la société y compris la justice. De ce fait, les sanctions appliquées au cas par cas ne peuvent pas représenter le facteur qui freine la grande corruption ou la corruption législative, les formes, les plus dangereuses pour le développement économique. En outre, en s'appliquant surtout à la petite corruption, qui est le résultat et non la cause de l'organisation clientéliste, le renforcement des sanctions risque d'augmenter l'injustice et les actes d'arbitraires envers les citoyens. Ainsi, pour éviter le danger, il faut chercher plutôt les mesures indirectes capables d'abord d'affecter la grande corruption et le mode personnel d'interaction entre les élites et ensuite modifier le rapport au niveau de la population.

Un tel impact peut être recherché dans le renforcement de l'ouverture commerciale du pays qui a pour effet l'intensification de la concurrence. L'Etat aura moins de marge de manœuvre pour offrir aux acteurs économiques les possibilités de rentes. Les groupes de pression auront moins d'intérêt à investir dans la recherche de rentes et de privilèges mais plus d'incitations à se concentrer sur la stratégie de leur organisation et production.

En même temps, les motivations des fonctionnaires sont également affectées. Avec l'ouverture commerciale plus importante, les rentes des entreprises nationales diminuent et les bureaucrates, tels que les inspecteurs d'impôts et les contrôleurs, sont moins incités à s'engager dans la corruption (Di Tella 1999 ; Lavallée 2002-2004).

A partir de deux sources de données, Ades et di Tella (1999)²⁸² ont réalisé une étude empirique analysant les causes du comportement corrompu des fonctionnaires dans les différents pays. Le résultat a montré que le degré de corruption était plus élevé dans les pays où les firmes profitaient du niveau élevé des rentes naturelles ou introduites. Les rentes naturelles concernent surtout les pays pétroliers où les revenus provenant du pétrole, liés aux changements des prix mondiaux, créent les opportunités pour la

²⁸² Alberto Ades, Rafael Di Tella, "Rents, Competition and Corruption", *The American Economic Review*, volume 89, Issue 4 Sep, 1999, p. 982 – 993

corruption et enrichissent les élites politiques. Ainsi, cette conclusion rejoint celle de *The Economist* (4 Août 1984) selon laquelle « *le pétrole et la corruption vont ensemble* »²⁸³.

Les rentes introduites par la politique commerciale qui protège les entreprises nationales de la concurrence étrangère créent également des intérêts pour les échanges personnels illégaux entre les acteurs économiques et politiques, surtout si l'économie est dominée par un petit nombre de firmes.

L'analyse d'Ades et di Tella a également montré que le rôle de la « *mauvaise convention* »²⁸⁴ était aussi important dans les sociétés où la régulation antitrust n'était pas efficace dans la prévention des pratiques anticoncurrentielles.

Les résultats de cette étude laissent donc penser que l'insuffisance de la concurrence réelle encourage le comportement corrompu et en général le comportement de recherche de rentes et donc, contribue au soutien des échanges personnels. Ainsi, l'ouverture commerciale en augmentant la pression concurrentielle de fait sur les acteurs des secteurs concernés, doit, par conséquent, réduire leur intérêt à continuer les échanges illégaux, perturber par cela l'efficacité de la convention habituelle et conduire au changement de leurs modèles mentaux en déclenchant le processus de modification des institutions informelles de la société entière.

L'affaiblissement de la corruption doit faciliter l'accès aux organisations économiques pour tous les acteurs nationaux en améliorant la concurrence entre eux et en encourageant leur esprit d'entreprise et de commerce qui représente une valeur fondamentale pour le fonctionnement efficace du système capitaliste. Comme le souligne Hayek, « *l'esprit commercial hautement développé est le produit d'une concurrence effective ; et nous ne connaissons aucune autre méthode pour engendrer cet esprit, que d'ouvrir largement la concurrence à tous ceux qui veulent profiter des chances qu'elle offre* »²⁸⁵.

Ainsi, la pression des concurrents internationaux qui provoque souvent l'opposition des défenseurs de l'industrialisation ne doit pas être analysée uniquement en tant que danger pour les producteurs nationaux. Si le pays est fortement touché par la corruption,

²⁸³ Ibid, p. 982

²⁸⁴ Batifoulier et Ventelou « La théorie des conventions peut-elle expliquer les échecs de gouvernement ? Le cas de la corruption politique comme mauvaise convention », Colloque « Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique », Paris : La Défense, décembre 2003

²⁸⁵ Hayek Friedrich, *Droit, législation et liberté*, Vol 3, Paris, PUF, 1985, p. 89

les réseaux clientélistes et la coordination personnelle, le rôle de la concurrence étrangère peut être important pour déstabiliser cet ordre social « d'accès limité » et pour déclencher l'amélioration qualitative des institutions informelles.

3.3.2.3. Le rôle des investissements directs étrangers (IDE) entrants pour la modification des structures institutionnelles internes

La relation entre les IDE et les institutions internes a été souvent analysée du point de vue de l'impact positif ou négatif des institutions formelles et informelles du pays d'accueil sur le niveau des flux des investissements productifs. Les études récentes (Habib & Zurawicki 2002; Globerman and Shapiro 2003 ; Park 2003; Zhao, Kim & Du 2003) ont montré les effets négatifs de l'organisation clientéliste et de la corruption sur le choix des investisseurs étrangers. En même temps, les institutions formelles efficaces influencent positivement les flux des IDE (Brouthers 2002 ; Seyoum 2009²⁸⁶). En outre, l'assouplissement du cadre réglementant les IDE oriente les choix des investisseurs en les attirant d'avantage sur le territoire du pays concerné.

Cependant, le rapport inverse, c'est-à-dire, l'impact des IDE sur le changement des institutions du pays d'accueil n'a pas été étudié. Pourtant, compte tenu de l'ampleur de ces flux au niveau mondial dans le contexte actuel, leur rôle ne peut pas être ignoré.

D'une part, comme la mondialisation a créé les nouveaux objectifs pour les pays, notamment l'attraction des IDE, l'influence de ces derniers est déjà sensible en amont. Ce nouveau type de compétition internationale pousse les gouvernements, qui visent l'augmentation des flux d'investissements productifs dans leur pays, à modifier l'environnement institutionnel formel. De ce fait, en affectant les intérêts des élites politiques, l'objectif d'attraction des IDE pousse ces derniers à reformer leur système législatif. Comme la concurrence entre les pays européens dans le commerce colonial entre le XVIIe et le XIXe siècle a contribué à l'adoption de nouvelles lois favorables à la liberté d'entreprise et l'Etat de droit, la compétition des pays contemporains pour attirer les IDE déclenche l'évolution de leurs législations. Ainsi, les institutions formelles se modifient sous l'influence de la nouvelle conjoncture mondiale qui, dans le contexte moderne de la mondialisation, est marquée par le rôle important des IDE.

²⁸⁶ Seyoum Belay, "Formal Institutions and Foreign Direct Investment", *Thunderbird International Business Review* Vol. 51, No. 2 March/April 2009

D'autre part, les investissements productifs en provenance de pays étrangers plus développés doivent avoir un impact sur les institutions informelles.

La définition de « *l'investissement direct à l'étranger*²⁸⁷ », faite par les organisations internationales indique que ce sont les investissements internationaux par lesquels « *des entités résidentes d'une économie acquièrent un intérêt durable dans une entité résidente d'une économie autre que celle de l'investisseur. La notion d'intérêt durable implique l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur direct et la société investie et l'exercice d'une influence notable du premier sur la gestion de la seconde* »²⁸⁸.

Cette définition met l'accent sur la relation durable entre deux ou plusieurs entreprises et quelle que soit une forme des IDE, la création d'une nouvelle filiale ou la fusion-acquisition, ce transfert de fonds est accompagné généralement d'un transfert de technologies et d'expatriation du personnel. Ce dernier participe activement à la production, la gestion et l'organisation de l'entreprise investie mais aussi à la formation du personnel local. Ainsi, les contacts multipliés entre les représentants de structures institutionnelles différentes doivent conduire au rapprochement des croyances, des modes de comportement et des façons de travailler. Les investisseurs étrangers introduisent le changement dans l'environnement réel d'une partie de la population locale qui est susceptible d'être en contact avec l'entreprise investie. Cet environnement modifié influence la structure institutionnelle héritée du passé et change les modèles mentaux des acteurs du pays d'accueil. Peu à peu, les modèles mentaux individuels modifient le système de croyances partagées de la société entière qui détermine son nouvel dispositif institutionnel.

La question est donc de savoir quelle influence institutionnelle est apportée par les investisseurs étrangers. Sans prétendre répondre de manière définitive à cette question, nous supposons néanmoins que les représentants du pays plus avancé dont les structures institutionnelles sont plus proches de « l'ordre social d'accès ouvert » apporteront dans « l'Etat naturel », par le biais des interactions humaines, des valeurs qui contribuent à la transition institutionnelle, et notamment celles de liberté, d'égalité, de justice, de respect

²⁸⁷ D'un point de vue statistique, conformément aux recommandations du FMI et de l'OCDE, dès lors qu'une entité non-résidente détient au moins 10 % du capital social d'une entreprise résidente, on considère qu'il y a ID. Toute participation au capital d'une entreprise résidente par une entité non résidente inférieure à 10 % sera comptabilisée, dans la balance des paiements, comme un investissement de portefeuille (IP). (Levasseur Sandrine, « Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales », *Revue de l'OFCE*, 2002/5 n° 83 bis, pp. 103-152)

²⁸⁸ OCDE (2002), *Perspectives économiques de l'OCDE*, n°71 Paris, p.1

de loi, de comportement productif, d'esprit créatif et de priorité de la qualité et des compétences devant l'appartenance aux réseaux, aux castes, aux couches sociales ou éthiques.

Comme nous l'avons noté dans le deuxième chapitre, plus de 80% des firmes multinationales sont issues des pays possédant une longue histoire du capitalisme et donc, dans lesquels les pratiques, les valeurs et les comportements capitalistes sont largement internalisés. De ce fait, les contacts directs entre les spécialistes de ces pays avec leurs correspondants des pays avec le capitalisme émergent doivent influencer les croyances de ces derniers en favorisant les institutions d'efficacité économique, de productivité, de concurrence mais aussi l'ouverture d'esprit vers les nouvelles formes d'organisation politique et les nouveaux types de comportement.

Par exemple en Chine, les IDE ont apporté les nouvelles valeurs capitalistes liées à la productivité, l'efficacité économique, l'esprit d'entreprise, la valorisation des innovations. Néanmoins, ce pays n'a pas adopté le système politique démocratique et le rôle des réseaux informels y est très important dans les interactions entre les acteurs locaux. Il semble donc, que les institutions démocratiques, le comportement de droit, les libertés civiles ne sont pas éveillés en Chine par la présence des acteurs étrangers.

Malgré le changement plus lent des institutions politiques et sociales par rapport à celui des institutions économiques en Chine, l'impact des IDE y est toutefois indéniable.

Pour mieux comprendre cette influence étrangère, Gregory Chow²⁸⁹, en utilisant l'approche historique, analyse les particularités culturelles de la structure institutionnelle en Chine. La tradition chinoise est fondée sur l'éthique de Confucius. Dans l'histoire de la Chine l'étude de Confucius était toujours plus importante que celle de l'école légale de Han Fei. Les enfants apprenaient à l'école à obéir d'abord aux règles éthiques, puis aux lois du gouvernement. Ainsi, s'il y a le conflit entre les lois et les éthiques, le comportement correct pour le Chinois est de suivre l'éthique de Confucius.

Quand la Chine a choisi l'intégration dans l'espace économique mondial à partir du 1978, le gouvernement a décidé de moderniser le système légal. Vers 2001, l'année de l'adhésion à l'OMC, plusieurs nouvelles lois ont été adoptées. Pourtant, les relations économiques, politiques et sociales entre les chinois sont encore souvent réglées par le

²⁸⁹ Chow Gregory, "Impact of joining the WTO on China's economic, legal and political institutions" *Pacific Economic Review*, 8: 2 (2003) p. 105–115

biais de « *réseaux sociaux informels* »²⁹⁰ qui nourrissent l'ordre personnel et le comportement illégal.

Toutefois, l'apport de la culture légale et impersonnelle des étrangers, notamment des investisseurs nord-américains, japonais et européens est très important. La différence des cultures ne permet pas d'utiliser les institutions informelles pour régler les relations entre les partenaires étrangers et nationaux. Ainsi, le nombre d'interactions régulées par les institutions formelles augmente en introduisant la culture de loi dans les habitudes comportementales des acteurs locaux.

En même temps, le système chinois du parti unique n'a pas été un terrain propice pour cultiver dans la population chinoise les valeurs de participation politique et d'autonomie de la société civile. Néanmoins, l'ouverture sur l'extérieur a contribué à la promotion des valeurs démocratiques parmi la population locale qui, à son tour, a poussé le gouvernement à rechercher « *un équilibre entre les droits des individus, d'une part, et la nécessité et l'efficacité d'un État d'autre part.* »²⁹¹

Ainsi, les réformes démocratiques sont prévues par le gouvernement chinois qui a résumé ses nouveaux objectifs dans son XIIe Plan quinquennal (voir Chapitre II).

Il est donc possible de conclure qu'avec l'apport de valeurs capitalistes développées, les IDE déstabilisent indirectement la corruption, le comportement illégal et le mode personnel de l'organisation sociale. Les études empiriques récentes (Lavallée 2002-2004²⁹²) montrent qu'un pays est d'autant moins corrompu qu'il est libre, que sa population est instruite, et que son revenu par tête est élevé. Les IDE en contribuant à la liberté et l'apprentissage de la population ainsi qu'au transfert de nouvelles pratiques et habitudes à travers les contacts directs, doivent donc déstabiliser la convention de la corruption en diminuant son efficacité, c'est-à-dire son utilisation généralisée.

²⁹⁰ Ibid, p. 111

²⁹¹ Wang Alex, « Redéfinir la démocratie et les droits de l'homme ? », *Revue internationale et stratégique*, 2011/1 n° 81, p. 96

²⁹² Lavallée Emmanuelle, EURISCO, Université Paris Dauphine : <http://www.dauphine.fr/eurisco/>

3.3.2.4. Les technologies d'information de communication (TIC) et les institutions internes

Philippe Hugon remarque dans son étude de la mondialisation : « *L'instantanéité des informations abolit temps et espace. La circulation des informations peut remplacer celle des hommes.* »²⁹³.

Cette conclusion concernant la place des TIC dans notre société montre explicitement leur rôle dans le processus de changement des institutions internes. Avec la mondialisation des systèmes d'information, l'échange entre les représentants des différents facteurs humains est simplifié, la circulation des idées au niveau mondial est plus rapide et accessible à la majorité. Les TIC contribuent au rapprochement des institutions formelles des sociétés différentes à travers le contact virtuel.

Cependant, l'impact du contact virtuel ne doit pas être surestimé. Le contact direct reste prédominant dans le processus d'apprentissage car il transmet non seulement l'information mais aussi les modèles du comportement dans les situations précises qui sont difficilement transmissibles à travers le contact virtuel. Ce dernier, néanmoins, reste intéressant dans le processus de consolidation des nouvelles institutions informelles.

3.3.2.5. Le rôle de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) dans la modification des structures institutionnelles internes

Le rôle important dans le changement de structures institutionnelles internes des pays est joué par les institutions internationales. Le domaine de l'ouverture économique rentre dans les compétences de plusieurs organisations internationales mais le cadre juridique régissant le commerce mondial est protégé par l'Organisation Mondiale du Commerce (l'OMC).

En résultat des négociations, les Etats membres signent les Accords de l'OMC qui « *constituent les règles juridiques de base du commerce international. Ils sont essentiellement des contrats, aux termes desquels les gouvernements sont tenus de maintenir leur politique commerciale à l'intérieur de limites convenues* »²⁹⁴.

²⁹³ Hugon Philippe, *Economie politique internationale et Mondialisation*, Paris : Economica, 1997, p. 43

²⁹⁴ Comprendre l'OMC, Genève : OMC, 2004, p.9

La base de l'OMC, l'Accord général sur les tarifs douaniers (GATT²⁹⁵) signé en 1948, organisait essentiellement le commerce des marchandises. L'OMC, quant à elle, créée en 1995, élargit son champ d'action aux échanges des services et à la propriété intellectuelle.

La structure actuelle des accords de l'OMC peut être présentée schématiquement par le tableau 3.4.

Tableau 3.4. Structure des accords de l'OMC

Cadre	ACCORD INSTITUTANT L'OMC		
	Marchandises	Services	Propriété intellectuelle
Principes fondamentaux	GATT	AGCS²⁹⁶	ADPIC²⁹⁷
Détails additionnels	Autre accords et annexes	Autres annexes	
Engagement en matière d'accès aux marchés	Liste d'engagements des pays	Liste d'engagements	
Règlement des différends	REGLEMENT DES DIFFERENDS		
Transparence	EXAMEN DES POLITIQUES COMMERCIALES		

Source : OMC, publications

Ainsi, le processus de la mondialisation économique est accompagné par l'élargissement progressif du cadre juridique d'institutions formelles qui organisent les transactions internationales. Ce système multilatéral de la régulation commerciale est basé officiellement sur les principes définis comme fondamentaux : la libéralisation, la non discrimination, la consolidation, la transparence dans les règles commerciales, la concurrence loyale, la protection des droits de la propriété intellectuelle. L'adhésion à l'OMC suppose l'adoption à une série de normes institutionnelles qui soutiennent ces principes.

Les piliers fondamentaux de l'OMC révèlent clairement sa base libre-échangiste et son soutien aux institutions formelles de l'économie de marché comme la concurrence, la liberté, les droits de propriété. Cependant, l'OMC doit être considérée non seulement comme la promotrice de la libéralisation mais aussi comme l'organe de contrôle d'application des règles définies par les négociations. Ainsi, elle apporte plus de garanties et de stabilité dans les relations des partenaires internationaux en les incitant à s'engager pour longtemps et à privilégier les investissements productifs devant les capitaux à court terme. Elle baisse les coûts liés à la recherche de l'information, à la

²⁹⁵ GATT : General Agreement on Tariffs and Trade

²⁹⁶ AGCS : Accord Général sur le commerce des services

²⁹⁷ ADPIC : Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce

prise de risque, au règlement des différends et encourage par cela les entreprises à travailler avec les autres pays.

De ce fait, l'impact de l'OMC sur les institutions internes est double. D'abord, elle oblige les pays à réformer leurs institutions formelles dans la phase préalable à l'adhésion puis elle apporte plus de confiance aux investisseurs internationaux et aux firmes multinationales envers le pays d'accueil en encourageant les IDE et aux entreprises en stimulant les échanges internationaux.

En Chine, au Viêt-Nam²⁹⁸, dans les pays d'Amérique du Sud, le nombre d'investisseurs et opérateurs étrangers a augmenté significativement avec l'annonce officielle de l'adhésion de ces pays à l'OMC (Graphique 3.1).

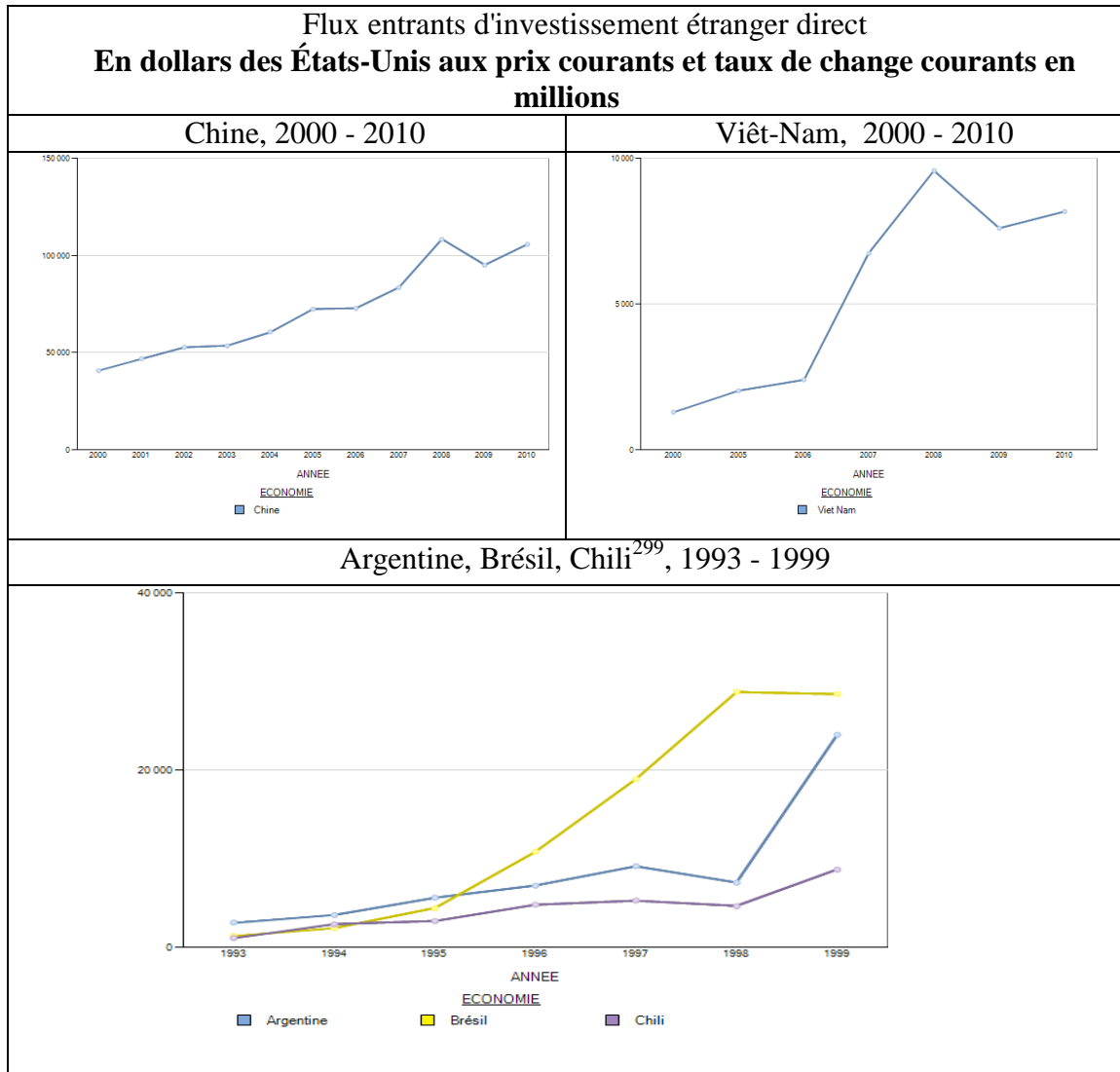
Les changements importants dans le domaine des institutions formelles ont été réalisés pendant la phase de négociations des conditions d'adhésion à l'OMC. En 2005-2006 le gouvernement de Vietnam a approuvé 27 nouvelles lois dans les domaines administratif, politique et économique nécessaires à l'accession à l'OMC. En Chine, durant la période de négociations, plusieurs lois ont été adoptées afin d'améliorer les conditions de la concurrence loyale et notamment dans le domaine du respect de la propriété intellectuelle. Le système juridique a été modernisé dans le but de renforcer la mise en application des lois. Le nombre du personnel légal a augmenté jusqu'à 305 000 membres en 1999.

Les réformes des institutions formelles sont exigées aux pays candidats afin de rapprocher au maximum leur structure institutionnelle formelle à celle des autres pays membres.

Cette même tendance a été remarquée dans le cas de l'adhésion des pays d'Europe centrale et orientale à l'Union européenne. Pendant la période de négociations les gouvernements ont été poussés à réformer leurs institutions formelles en utilisant l'acquis communautaire pour les rapprocher aux institutions des Etats membres. Cette harmonisation a permis avec l'adhésion d'accélérer l'adaptation des institutions informelles internes grâce au contrôle existant au niveau communautaire garantissant la protection plus crédible et grâce aux échanges accrus avec les autres pays de l'Union européenne (Siroën 2002, Andreff 2002, 2003, 2007).

²⁹⁸ Chine et Viêt-Nam sont entrés à l'OMC en 2001 et 2007 respectivement.

Graphique 3.1.



Source : CNUCED Statistiques

L'ouverture économique a un impact significatif sur les institutions internes des pays. La pression des concurrents étrangers pèse non seulement sur les producteurs nationaux mais aussi sur les fonctionnaires qui ont moins de possibilités de comportement corrompu. La circulation internationale des capitaux apporte non seulement l'instabilité mais aussi les valeurs, les croyances, les modes de comportement et les connaissances des pays investisseurs. Les organisations internationales, outre

²⁹⁹ Argentine, Brésil et Chili sont entrés à l'OMC en 19 95

qu'elles fixent les contraintes strictes, facilitent également l'harmonisation des institutions au niveau mondial en encourageant les échanges et contribuent aux réformes internes du cadre formel.

Ainsi, la mondialisation ne peut pas être considérée uniquement comme la cause d'inégalité dans le monde et le triomphe du plus fort et du plus riche. L'approche plus optimiste est possible car elle crée aussi les opportunités d'échanges commerciaux et humains qui permettent aux pays d'améliorer leurs conditions internes du développement économique, politique et social. De ce fait, dans le contexte contemporain de la mondialisation, l'analyse de l'échange avec les nations plus avancées ne doit pas se limiter à la question sectorielle. Il faut également évaluer les possibilités de l'apport institutionnel qui peuvent être exploitées dans le but de l'amélioration des dispositifs internes.

Cependant, il ne s'agit pas, bien évidemment, de copier les institutions des autres pays mais plutôt d'échanger les meilleures pratiques et d'adapter certaines d'entre elles au contexte national :

« Chaque peuple, chaque pays doit trouver sa forme de gouvernement adaptée, efficace, durable et évolutive en tenant compte des conditions d'exercices dans le temps et dans l'espace »³⁰⁰.

Néanmoins, l'influence des sociétés plus avancées permet d'accélérer l'évolution des institutions informelles, dont l'inertie est grande et dont la modification nécessite un temps beaucoup plus long que le changement des institutions formelles.

³⁰⁰ Wang Alex, « Redéfinir la démocratie et les droits de l'homme ? », *Revue internationale et stratégique*, 2011/1 n° 81, p. 96

3.4. Mesurer les institutions

Chaque structure institutionnelle nationale reste unique car formée et mise en pratique par la société locale. Cette diversité des profils institutionnels dans le monde actuel peut être saisie à l'aide de l'analyse quantitative qui permet de repérer les structures institutionnelles plus ou moins proches et de les grouper afin de distinguer les caractéristiques générales.

3.4.1. L'importance des caractéristiques mesurables

L'institutionnalisme en tant qu'approche historique est souvent critiqué pour son incapacité à développer une théorie générale qui sert à faire les prédictions. En analysant le système économique dans le contexte historique et social, l'institutionnalisme penche vers la description plutôt que vers le cadre théorique. (Sturgeon 1984)³⁰¹

Or, « *la méthode réaliste de la tradition institutionnelle propose une théorisation alternative à l'opposition entre empirisme et rationalisme car elle se donne l'objectif d'abstraire les caractéristiques essentielles du réel et de rendre compte des formes concrètes des processus sociaux* »³⁰².

La théorie institutionnelle cherche à élaborer l'analyse de l'économie dans toute sa complexité, à capturer toutes ses dimensions et non seulement sa dimension marchande. Or, elle se confronte à une difficulté importante de mesure des institutions. Leur caractère multidimensionnel et non normatif ne permet pas de les quantifier facilement tandis qu'en économie les indicateurs mesurables ne peuvent pas être totalement négligés.

L'importance des caractéristiques mesurables a été mise en avant déjà par S. Kuznets dans sa critique de la méthode des stades du développement économique. Il pose une question très pertinente pour l'analyse institutionnelle: « *Comment est-il possible de*

³⁰¹ Cité par Colin Jean-Philippe, « Regard sur l'institutionnalisme américain », *Cahier des sciences humaines*, 26 (3) 1990, p. 374

³⁰² Bazzoli L. Dutraive V. « Conception institutionnaliste du marché comme construction sociale : une économie politique des institutions, dans Bensimon G., *Histoire des représentations du marché*, Editeur Michel Houdiard, 2008, p. 673

mesurer le cadre politique, sociale et institutionnel qui favorise l'exploitation des effets d'entraînement du secteur moderne »³⁰³.

Les économistes contemporains (De Crombrughe, Farla, Meisel, De Neubourg, Ould Aoudia et Szirmai 2009)³⁰⁴ soulignent également une réelle difficulté de mesure des institutions. Ce problème est lié, selon eux, d'abord au caractère pluridisciplinaire de l'analyse institutionnelle qui mobilise plusieurs domaines, puis à l'importance des valeurs locales, ensuite à la difficulté d'interprétation des appréciations qualitatives qui sont à la base des indicateurs quantitatifs, et enfin au cadre inexistant pour homogénéiser le champ des institutions.

Plusieurs études ont néanmoins tenté de construire les indicateurs pour mesurer la qualité des institutions dans les différents pays.

Pour évaluer le facteur humain et son esprit capitaliste, de multiples indices ont été développés par les organisations internationales. Les paramètres de sécurité, de liberté, d'égalité, de respect de droit ont été mis au centre pour mesurer et comparer l'efficacité des institutions des différents pays.

Ainsi, le comportement de respect de droit est évalué par le biais de l'appréciation du niveau de corruption. *L'Indice de la perception de la corruption (IPC)* des fonctions publiques des différents pays est publié chaque année depuis 1995 par Transparency International³⁰⁵. Il est établi à partir des enquêtes effectuées auprès des entreprises et d'experts en politique pour relever leur impression sur le niveau et l'étendue de la corruption dans 183 pays et territoires (en 2011). Ainsi, le niveau et l'étendue de la corruption dans ces pays varient entre 10 (corruption minimale) et 0 (corruption maximale). En 2009 la Nouvelle Zélande et le Danemark se retrouvent au sommet du classement des pays selon cet indice en affichant les meilleurs résultats, tandis que la

³⁰³ Kuznets S. (1965), *Croissance et structure économiques*, traduction française par Nicolas, Prompt, Soichot, Calmann-Lévy, 1972, p.249-250

³⁰⁴ De Crombrughe D., Farla K., Meisel N., De Neubourg C., Ould Aoudia J., Szirmai A., Les Cahiers de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique, n°2009-14 – Décembre 2009, p. 9

³⁰⁵ Transparency International est une organisation non-gouvernementale qui lutte contre la corruption. Basée en Allemagne, à Berlin, elle s'est donnée pour mission de soutenir un bon fonctionnement des systèmes d'intégrité, au niveau national des pays, comme au plan international. Créée en 1993, Transparency International compte aujourd'hui plus de 60 Chapitres Nationaux à travers le monde. (Communiqué de presse 1997, p.1): <http://www.transparency.org/>

l'Afghanistan et la Somalie sont les dernières dans le classement en étant les pays les plus corrompus. (Annexe 3)

Pour comparer les niveaux de liberté politique et civile des différents pays, The Economist Intelligence Unit³⁰⁶ a élaboré *l'Indice de démocratie* qui est basé sur cinq catégories de paramètres : condition d'élections libres et pluralistes, condition de libertés civiles, qualité de fonctionnement démocratique de gouvernement, participation politique libre, et culture politique démocratique. Parmi 165 pays et deux territoires analysés en 2011 seulement la moitié a été considérés comme démocratique. 25 pays ont été classés comme les « démocraties », 53 pays comme les « démocraties imparfaite» (flawed democracies), 36 pays sont considérés comme les « régimes hybrides » (hybride regimes) et 53 pays sont classés comme pays autoritaires.

Seul 13 % de la population mondiale vit dans les conditions de démocratie complète et 40% vit sous le régime autoritaire. Ainsi, *l'Indice de démocratie* varie entre 10 (niveau supérieur de démocratie) et 1 (niveau inférieur de démocratie). (Annexe 4)

Dans le cadre du projet « Doing Business » la Banque Mondiale a évalué le climat institutionnel des affaires en 2011 dans 201 pays et territoires en rassemblant des mesures quantitatives telles que le nombre d'actes judiciaires, la durée et le coût de la régulation des affaires ainsi que son application.

La qualité de la gouvernance qui recouvre le champ des institutions politiques et économiques a été évaluée pour 213 pays et territoires par les experts de la Banque Mondiale³⁰⁷ à partir des enquêtes réalisées auprès des entreprises, des citoyens et des experts des ONG. La performance de la gouvernance a été notée entre -2,5 (faible performance) et 2,5 (forte performance).

L'Heritage Foundation a construit *l'Indice de liberté économique*³⁰⁸ à partir de 50 variables en couvrant les libertés d'entreprise, de commerce, d'investissement, d'emplois ; la liberté d'être hors la corruption, les droits de propriété, les dépenses de gouvernement et la liberté fiscale, financière et monétaire. Selon le degré de liberté économique individuelle, 183 pays sont repartis en 5 groupes : 1/ libres (free), 2/

³⁰⁶ The Economist Intelligence Unit's index of democracy, 2011 :

<http://www.economist.com/topics/economist-intelligence-unit>

³⁰⁷ Kaufmann D., Kraay A., *Governance Indicators*, World Bank Institute,

www.worldbank.org/wbi/governance/data

³⁰⁸ Heritage Foundation : <http://www.heritage.org>

majoritairement libres (mostly free), 3/modérément libres (moderately free), 4/majoritairement non libres (mostly unfree) et 5/ totalitaires (repressed).

Freedom House a construit l'indicateur de liberté politique qui permet de répartir les pays en trois catégories : libres, partiellement libres et non libres³⁰⁹. Les pays libres sont caractérisés par « *l'ouverture de la compétition politique, le climat de respect des libertés civiles avec la vie civile et les médias indépendants* »³¹⁰. Les pays qui sont classés comme partiellement libres ont l'environnement de respect partiel des droits politiques et des libertés civiles en combinant la corruption, l'efficacité relative des règles formelles, la dominance d'un parti politique malgré un certain degré de pluralisme. Enfin, dans les pays non libres, les droits politiques de base ne sont pas respectés, la liberté civile n'est pas assurée, elle est même violée systématiquement.

Ces indices et plusieurs autres permettent de comparer les différents pays du monde selon l'efficacité de leurs institutions dans un domaine choisi, tel que les libertés démocratiques, le contrôle de la corruption ou encore les libertés économiques.

Or, pris séparément plusieurs de ces indices ne tiennent pas compte de l'importance de l'ensemble du dispositif institutionnel. Cette particularité de l'approche institutionnaliste a été retenue par la base de donnée IPD « Institutional Profiles Database »³¹¹ qui analyse, identifie, caractérise la grande diversité de configurations institutionnelles³¹² : « *L'IPD vise à quantifier les phénomènes institutionnels. La production d'indicateurs « capturant » les caractéristiques institutionnelles suppose l'adoption d'un cadre d'analyse global structurant le champ institutionnel observé* »³¹³.

³⁰⁹ Freedom House, Freedom in the World 2011 by Arch Puddington, www.freedomhouse.org

³¹⁰ Ibid, p. 3

³¹¹ Institutional Profiles Database a été édité en 2001, 2006 et 2009. La troisième édition, IPD 2009 a été complétée par des nouveaux indicateurs. IPD 2009 est présentée dans trois versions : la base complète (367 variables) et deux versions réduites, l'une de 133 variables, l'autre de 93 variables. IPD a été élaborée par des chercheurs basés au MINEIE et à l'AFD en France, à partir d'une enquête menée auprès des agences du MINEIE et de l'AFD présentes dans les pays couverts.

³¹² De CROMBRUGGHE D., FARLA K., MEISEL N., De NEUBOURG C., OULD AOUDIA J., SZIRMAI A., Les Cahiers de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique, n°2009-14 – Décembre 2009, pp. 8-10

³¹³ Ibid, p.9

L'IPD a été construite par les chercheurs français et hollandais à partir de l'idée centrale de non normativité et non universalité des institutions. Ils ont tenté de « *capturer la diversité des cadres institutionnels sans jugement sur leur optimalité* »³¹⁴.

Les institutions de 123 pays sont présentées en tant que profils institutionnels complets structurés par le croisement de neuf fonctions et de quatre secteurs. La structure de la « capture » des caractéristiques institutionnelles de l'IPD est présentée dans le tableau 3.5. (Voir l'IPD 2009 en Annexe 5).

Neuf fonctions et quatre secteurs qui sont considérés comme les mêmes pour toutes les sociétés structurent 367 indicateurs institutionnels qui sont réduits à 133 et puis à 93 dans la version courte. Ces variables dans leurs ensembles représentent les dispositifs institutionnels spécifiques à chaque société compte tenu de son histoire et de sa culture. Les structures institutionnelles nationales créées par les facteurs humains de ces pays satisfont plus ou moins les fonctions fondamentales :

*« Les questions à partir desquelles ont été quantifiées les caractéristiques institutionnelles des pays ont été posées en vue de capturer dans les réponses la mise en œuvre effective de chacune des règles à évaluer... et donc le fonctionnement réel des institutions, par delà leur forme précise. »*³¹⁵

Ainsi, l'approche adoptée par IPD met l'accent sur l'application des institutions et donc, tient compte de la cohérence des règles formelles et informelles plutôt que privilégier l'évaluation de l'existence formelle d'un type précis d'institution.

L'IPD combine au sein de la même structure les différentes institutions du système capitaliste en évaluant d'une part, les conventions et les normes sociales comme la corruption, l'égalité de traitement, la liberté d'entreprise ou de la société civile, le rôle des réseaux dans la régulation socio-économique ou le comportement de respect de droit, et d'autre part, les règles formelles comme le dispositif de la régulation de la concurrence, la légitimité des élections, des règles d'accès au pouvoir, le droit de grève, le droit de créer les organisations.

³¹⁴ L'objectif fixé par les auteurs de la base de données IPD 2009.

³¹⁵ Ibid, p. 12

Tableau 3.5. : IPD, Structure de la capture des institutions³¹⁶

SECTEURS INSTITUTIONNELS					
FONCTIONS INSTITUTIONNELLES		Environnement institutionnel	Marchés		
		A Institutions publiques, société civile	B Marchés des biens et services	C Marché des capitaux	D Marché du travail
	Institutions politiques	Droits politiques et libertés publiques, légalité, légitimité			
	Sécurité, ordre public, contrôle de la violence	Sécurité des personnes et des biens, contrôle de la violence, sécurité extérieure			
	Fonctionnement des administrations publiques	Transparence, contrôle de la corruption, efficacité de l'administration, indépendance de la justice, autonomie des organisations	Facilité de création des entreprises, relations Etat-Entreprises		
	Liberté de fonctionnement des marchés		Liberté des prix, performance des entreprises publiques, privatisations	Privatisation et liberté d'affectation du crédit	Flexibilité du marché du travail
	Coordination des acteurs, vision stratégique, innovation	Capacité d'arbitrage autonome de l'Etat, coordination des acteurs publics et privés	Environnement technologique et le soutien public à la R&D	Compétences des cadres	Formation adaptée
	Sécurité des contrats et des transactions	Sécurité des droits de propriété et des contrats, justice commerciale	Information sur le marché	Information financière	Respect du droit du travail
	Régulation des marchés, dialogue social		Concurrence sur le marché : facilité d'entrée, régulation	Concurrence sur le marché	Dialogue social
	Ouverture sur l'extérieur	Circulation des personnes et de l'information	Ouverture des entreprises sur l'extérieur	Ouverture aux capitaux étrangers	Ouverture au personnel étranger
	Cohésion et mobilité sociales	Equilibre social, égalité de traitement, solidarité		Micro-crédit	Mobilité sociale, qualité des biens publics de base

³¹⁶ Source : Présentation de la base de données « *Institutional Profiles Database 2009* » par Denis de CROMBRUGGHE, Kristine FARLA, Nicolas MEISEL, Chris de NEUBOURG, Jacques OULD AOUDIA, Adam SZIRMAI, Les Cahiers de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique, n°2009-14 – Décembre 2009

De ce fait, IPD permet une véritable comparaison des structures institutionnelles des pays et non de leurs caractéristiques institutionnelles séparées. Cette base de données intègre pleinement les principes de la théorie institutionnaliste en répondant en même temps à la critique souvent adressée à celle-ci concernant la difficulté de mesure des institutions :

« *Sans une base empirique sérieuse l'institutionnalisme produit une pure spéculation intellectuelle* »³¹⁷.

Les analyses réalisées à partir des données de la base IPD permettront de compléter les études historiques en relevant les proximités et les disparités institutionnelles des différentes sociétés actuelles ainsi que l'existence ou l'absence de corrélations entre les variables spécifiques.

3.4.2. La comparaison des structures institutionnelles des pays contemporains à l'aide de l'Analyse en composantes principales (l'ACP)

L'analyse des configurations institutionnelles construite à partir des données de la base IPD 2009 a pour but de comparer d'abord les pays selon l'efficacité de leurs structures institutionnelles afin de distinguer les groupes de pays avec les caractéristiques semblables et de relever les facteurs principaux de différence des profils.

Puis, cette analyse cherche à vérifier l'existence de la relation entre les indicateurs de l'ouverture économique et les variables de qualité des institutions capitalistes internes et notamment les institutions informelles qui reflètent les particularités nationales.

Ces objectifs nous conduisent à utiliser la méthode de l'Analyse en Composantes Principales qui nous fournit à la fois la matrice de corrélations des variables, les facteurs principaux responsables pour la dispersion des profils institutionnels et les groupements de pays avec les dispositifs proches.

La première question qui se pose est de savoir quelles variables choisir parmi les 133 rassemblées dans la version réduite de la base IPD 2009 ? Nous avons décidé de laisser parler les données en commençant par l'analyse complète avec toutes les

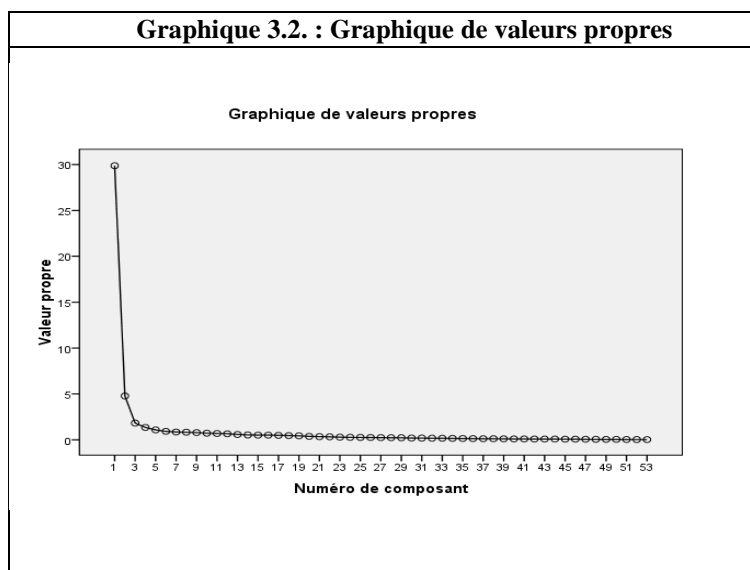
³¹⁷ Wilber et Harrison (1978) cités par Colin Jean-Philippe, *Regard sur l'institutionnalisme américain*, Cahier des sciences humaines, 26 (3) 1990, p. 374

variables de 3-digits. En résultat, plusieurs d'entre elles ont affiché la valeur « d'Extraction » assez faible. Cela signifie qu'elles expliquent peu la variance entre les pays. De ce fait, nous avons décidé de les exclure de l'analyse finale et de ne laisser que les variables significatives qui ont le poids supérieur à 0,30 en valeur absolue et qui n'ont pas de poids significatifs sur plusieurs facteurs.

L'analyse factorielle (Annexe 6) présentée ici, est donc, réalisée à partir des variables de la base IPD 2009 qui sont significativement responsables pour la dispersion des résultats.

Cette analyse nous permet d'identifier plusieurs composantes qui expliquent la variance. (Graphique 3.2.³¹⁸)

Or, deux facteurs principaux expliquent plus de 65% de la dispersion. Le premier facteur représente presque 40 % de la variance, le deuxième en explique 25,4%. De ce fait, nous allons nous concentrer sur ces deux composantes principales en analysant d'abord leur corrélation avec les variables (positive ou négative), puis en interprétant leur signification.

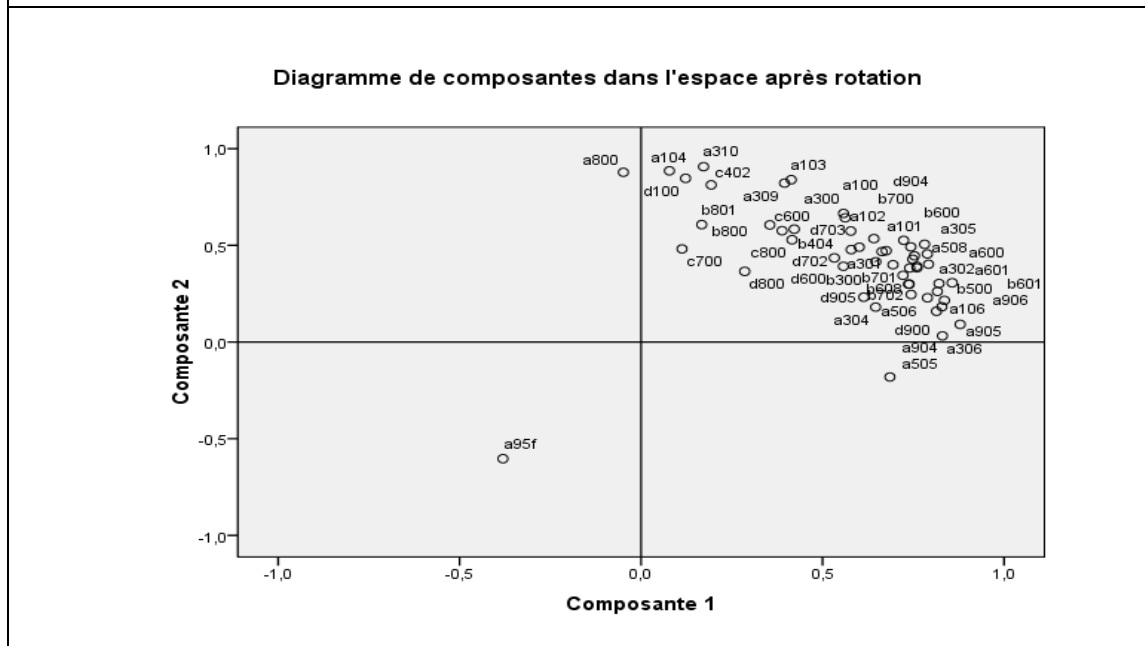


Source : Calcul de l'auteur. Application d'une ACP sur des variables de la base IPD 2009 à l'aide du logiciel SPSS

Les composantes ressorties sont positivement corrélées avec presque toutes les variables analysées. Leur représentation sur le plan factoriel nous permet de visualiser ce résultat. (Graphique 3.3.)

³¹⁸ Chaque valeur propre représente la variance de la composante correspondante.

Graphique 3.3. : Corrélation des variables présentée sur le plan factoriel



Source : Calcul de l'auteur. Application d'une ACP sur des variables de la base IPD 2009 à l'aide du logiciel SPSS

Pour interpréter la signification des composantes principales 1 et 2 il nous faut examiner les coefficients de corrélation linéaire entre les variables et les facteurs. Ils permettent de donner un sens aux facteurs ressortis. La matrice des composantes de l'analyse factorielle (Annexe 6) regroupe les variables selon le coefficient de corrélation. Le tableau synthétique des variables fortement corrélées avec chacun des facteurs nous permet donc de faire une conclusion sur la signification des composantes. (Tableau 3.6.)

Tableau 3.6. : Corrélations Composantes/Variables

Composante 1 : Formalité/Informalité d'ordre social
a905 : Couverture du territoire par les services publics
b601 : Information sur la qualité des biens et services : Normes et standards nationaux
a906 : Solidarité institutionnelle (par l'Etat ou d'autres institutions publiques ou privées)
a306 : Efficacité de la gouvernance urbaine
a106 : Légitimité politique de fait
a302 : Contrôle de la corruption
d900 : Qualité de l'offre de biens publics :

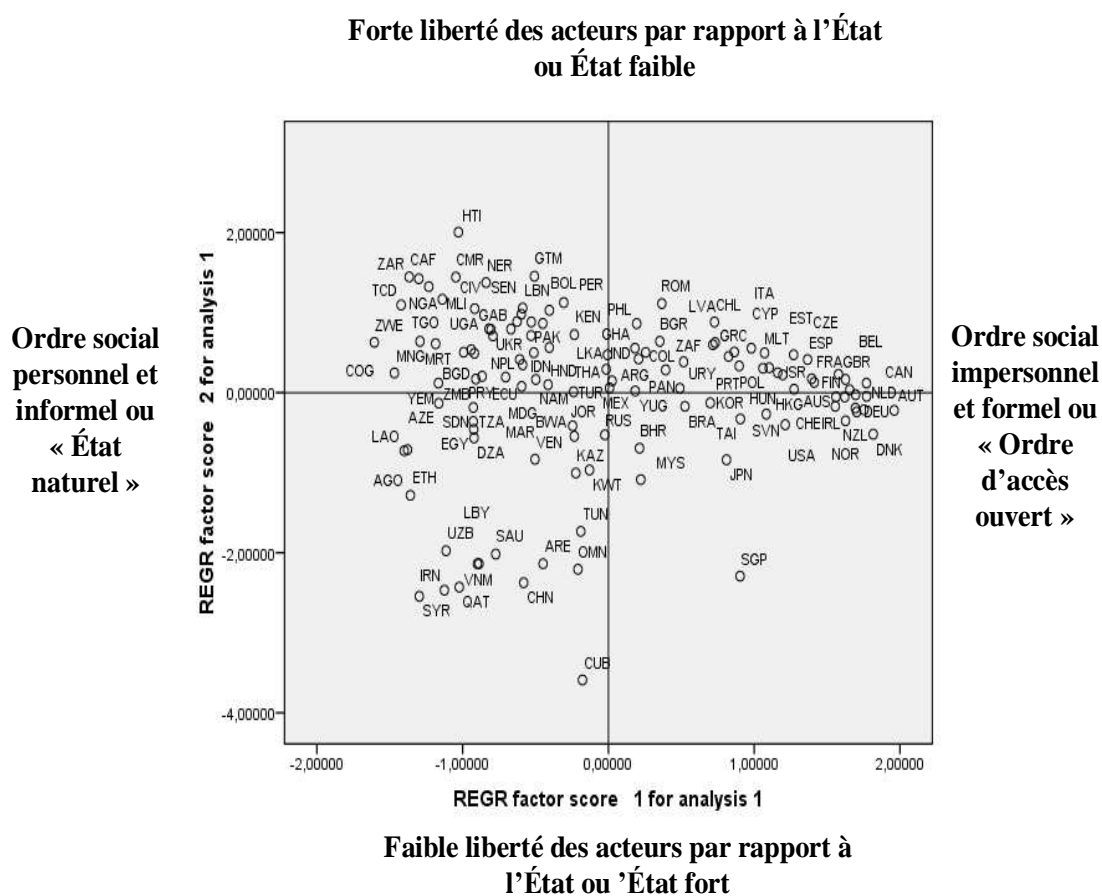
a904 : Egalité de traitement des citoyens par l'Etat (dans l'accès aux services et emplois publics, dans les démarches administratives)
a600 : Sécurité des droits de propriété
a305 : Fonctionnement de la justice : (Indépendance de la justice par rapport à l'Etat, Egalité de traitement de fait des acteurs devant la justice, Degré d'application des décisions de justice)
b603 : Efficacité du dispositif de défense de la propriété intellectuelle
d903 : Mobilité sociale : recrutements et promotions dans le secteur public et le privé
a602 : Efficacité de la justice en matière commerciale
a601 : Sécurité des contrats entre acteurs privés
b608 : Politiques publiques en matière de droits fonciers
b702 : Dispositifs de régulation de la concurrence
b600 : Information sur la situation des entreprises
b701 : Concurrence dans la distribution (consommation des ménages)
b300 : Facilité de création d'entreprises
a505 : Capacité d'arbitrage autonome de l'Etat
a301 : Lisibilité de la politique économique
a101 : Participation de la population aux décisions politiques
c701 : Régulation de la concurrence au sein du système bancaire
a304 : Transparence des marchés publics
d904 : Origine des hauts dirigeants (Rôle des réseaux familiaux, claniques, sociaux dans la sélection des hauts responsables politiques (ministres...), des hauts fonctionnaires), des dirigeants d'entreprises.
d905 : Mobilité sociale : jeunes diplômés de l'enseignement supérieur
b700 : Concurrence (entreprises non financières) : facilité d'entrée sur le marché pour de nouvelles entreprises
d703 : Dialogue social
a102 : Equilibre des pouvoirs: Est-ce que d'autres institutions (Parlement, Cours, partis politiques, autres organes...) ont un réel pouvoir de faire des propositions et d'exercer un contrôle sur l'exécutif?
d600 ; Existence et respect des dispositifs concernant le droit du travail
d702 : Relations avec les représentants des salariés et des employeurs
Composante 2 : Forte/faible liberté des acteurs par rapport à l'Etat
a310 : De fait, possibilité de création (en dehors de la création par le pouvoir politique), de nouvelles organisations dans les domaines suivants : parties politiques, grandes entreprises, syndicats de salariés, syndicats patronaux, syndicats professionnels, organisations religieuses, médias, organisations éducatives, sportives, culturelles.
a104 : Liberté des médias

a800 : Liberté de circulation des personnes, de l'information..... (sorties des nationaux, entrée des étrangers, accès aux journaux, internet)
d100 : Libertés syndicales
a103 : Libertés publiques et autonomie de la société civile
a309 : Autonomie de fonctionnement de fait, par rapport au pouvoir politique, des organisations différentes.
c402 ; Liberté d'affectation du crédit
a100 : Légalité des institutions politiques
a300 : Transparence de l'action publique dans le champ économique
b801 : Ouverture du capital des entreprises aux capitaux étrangers, de fait ou de droit
b800 : Ouverture commerciale, convertibilité des opérations courantes... (Convertibilité pour les opérations courantes, Adhésion à l'OMC, Octroi des licences d'importation, des groupes de pressions exercent-ils des résistances à l'ouverture commerciale ?)
a95f : négative - subvention aux produits de base
b404 : Liberté des prix
c600 : Information sur la situation des banques
c800 : Ouverture aux capitaux et prêts étrangers
a305 : Fonctionnement de la justice
b600 : Information sur la situation des entreprises
a102 : Equilibre des pouvoirs: Est-ce que d'autres institutions (Parlement, Cours, partis politiques, autres organes...) ont un réel pouvoir de faire des propositions et d'exercer un contrôle sur l'exécutif?

Source : Présentation de l'auteur à partir de la matrice des composantes de l'ACP appliquée sur des variables de la base IPD 2009 à l'aide du logiciel SPSS

Ainsi, le premier facteur qui est positivement et fortement corrélé avec les indicateurs de légalité et d'égalité de traitement par l'Etat et par la justice, de rôle des réseaux dans la régulation politique, économique et sociales, de niveau de corruption, d'importance des relations personnelles pour le recrutement et la promotion, de concurrence et de facilité de création des entreprises de fait, peut être interprété par **le degrés d'impersonnalité et de formalité assuré par la structure institutionnelle de telle ou telle société**. Le deuxième facteur affiche la corrélation positive et forte avec les libertés politiques, économiques et sociales établies par une telle ou telle structure institutionnelle ce qui permet de le qualifier comme celui indiquant **le niveau de la liberté des acteurs par rapport à l'Etat**. La projection des pays sur le plan factoriel avec les axes principaux interprétés permet de distinguer des groupes de configurations institutionnelles plus ou moins proches.

Graphique 3.4. : Dispersion des pays sur les deux axes de l'ACP construite à partir des variables d'IPD 2009



Source : Calcul de l'auteur. Application d'une ACP sur des variables de la base IPD 2009 à l'aide du logiciel SPSS

Sur l'axe horizontal se projettent les variables qui évaluent la place des relations personnelles et informelles dans l'organisation sociale du pays. Ainsi, les pays qui sont plus proches de l'ordre personnel et informel sont marqués par le clientélisme, la corruption, l'inégalité de traitement et la distribution des privilèges dans les secteurs économiques, politiques et sociaux. En revanche, les pays qui se rapprochent de l'ordre impersonnel ont les dispositifs institutionnels établissant la régulation formelle très efficace et la souveraineté de la loi.

Ces indicateurs peuvent être comparés aux caractéristiques principales des ordres sociaux décrits précédemment. Les pays projetés à droite du plan factoriel sont caractérisés par le rôle important des lois formelles efficaces et ils correspondent aux conditions des « *ordres d'accès ouvert* ».

Les États qui sont positionnés sur le côté gauche sont marqués par une faible application des institutions formelles et le rôle central des relations personnelles et donc,

ils correspondent à « *l'ordre d'accès limité ou à l'Etat naturel* ». Ainsi, cet axe horizontal reflétant le degré d'impersonnalisation des relations sociales indique aussi le degré d'ouverture de l'ordre social des pays analysés dans le sens de North, Wallis et Weingast (2010).

Sur l'axe vertical se projettent les variables qui évaluent la liberté de la société dans tous les domaines par rapport à l'Etat, et notamment les libertés politiques, économiques et sociales, mais aussi la capacité de l'Etat de réguler l'ouverture économique et d'apporter son soutien aux producteurs nationaux. Les pays qui sont projetés en haut du plan factoriel sont ceux où la liberté dans tous les domaines est forte et le rôle de l'Etat dans la régulation des relations économiques, politiques et sociales est très faible. Il est possible de supposer que dans une société de tel type, la protection de l'Etat est très faible en laissant une liberté extrême et donc, l'insécurité aux individus.

En bas du plan factoriel se projettent les pays qui, à l'inverse, ont une liberté très limitée. L'Etat y est très présent et peut même prendre des formes autoritaires.

Ainsi, la disposition des pays sur le plan factoriel nous permet donc de distinguer trois groupes de structures institutionnelles. Le premier groupe qui apparaît au milieu à droite, rassemble les pays avec une forte régulation formelle et l'organisation impersonnelle assurant l'égalité de traitement et de chance à tous les membres de la société. Ce sont les Etats relativement ouverts aux autres pays mais où l'ouverture et les libertés sont néanmoins régulées par la politique économique et la politique de sécurité de l'Etat dont le rôle est d'assurer la protection sociale et la sécurité physique de la population. Dans ce groupe on retrouve les pays développés avec une longue histoire capitaliste (FR, AUT, DNK, NOR, CAN, USA....) qui ont atteint le niveau plus ou moins élevé d'impersonnalisation et de légalité de leur organisation économique, politique et sociale et qui ont trouvé un certain équilibre entre la liberté excessive et incontrôlée et l'arbitrage de l'Etat fermé et totalitaire.

Le deuxième groupe rassemble les pays comme Haïti (HTI), la République centrafricaine (CAF), le Nigeria (NGA) et autres qui ont un degré de liberté très élevé mais qui est surtout dû à l'Etat défaillant. Les interactions sociales sont dominées par les relations personnalisées et la sécurité qui n'est pas assurée par l'Etat faible y est souvent recherchée dans la solidarité familiale.

Dans le troisième groupe se trouvent les pays comme la Chine (CHN), le Vietnam (VNM), l'Iran (IRN), Ouzbékistan (UZB) qui sont basés sur le système des relations personnalisées mais avec un pouvoir de l'Etat très fort. Le contrôle des autorités

centrales est omniprésent, il assure la sécurité mais supprime toute la liberté y compris la liberté d'expression et de circulation des idées. Ainsi, le développement du pays avec une telle structure doit être fortement conditionné par la personnalité et les valeurs du dirigeant central qui a un très grand pouvoir.

3.4.3. La relation entre les variables de l'ouverture internationale et celles des institutions capitalistes internes à partir des résultats de l'ACP

L'analyse en composantes principales nous fournit la matrice des corrélations présentée en forme de tableau (Annexe 6). Elle donne les coefficients de corrélation linéaire des variables prises deux à deux. A partir de ce tableau nous pouvons analyser en détail l'existence de la relation entre les indicateurs de l'ouverture économique internationale et les variables caractéristiques des structures institutionnelles internes.

Les corrélations significatives et positives peuvent être regroupées afin de mieux visualiser la relation existante. (Tableau 3.7.)

L'observation des relations ressorties montre d'une part, que la corrélation importante existe entre l'ouverture du pays aux sources d'information étrangères, aux contacts avec les représentants des autres pays (a 800) et le degré des libertés internes d'expression, de réunion, de manifestation indispensables pour le gouvernement démocratique (a103, a104, a309, a310, d100). D'autre part l'ouverture commerciale (b 800) présentée par l'adhésion à l'OMC et les barrières à l'importation est fortement corrélée avec une série de variables qui caractérisent l'efficacité réelle des structures institutionnelles internes, telles que l'indépendance de la justice par rapport à l'Etat et l'égalité de traitement de fait des acteurs devant la justice (a 305), la sécurité des droits de propriété, de droit et de fait (a 600) et enfin la concurrence réelle (de fait) assurée par les institutions (b 700).

Tableau 3.7. Corrélations entre les variables d'ouverture internationale et les variables caractéristiques des structures institutionnelles internes

Variables d'ouverture internationale	Variables caractéristiques des structures institutionnelles internes		Coefficient de corrélation
A800 Liberté de circulation des nationaux et des étrangers (sorties, entrées), liberté d'accès aux sources étrangères d'information.	A 103	Liberté publique et autonomie de la société civile : liberté de la presse, liberté d'association, liberté de réunion, de manifestation, respect de droit dans les rapports entre citoyens et Administration, respect des minorités	0,711
	A 104	Liberté des médias : contrôle de l'Etat de l'information, de l'accès à l'Internet	0,769
	A 309	Autonomie de fonctionnement de fait, par rapport au pouvoir politique des organisations suivantes : parties politiques, grandes entreprises, syndicats de salariés, syndicats professionnels, organisations religieuses, médias, organisations éducative, sportives, culturelles.	0,668
	A 310	De fait, possibilité de création (en dehors de la création par le pouvoir politique), de nouvelles organisations dans les domaines suivants : parties politiques, grandes entreprises, syndicats de salariés, syndicats patronaux, syndicats professionnels, organisations religieuses, médias, organisations éducative, sportives, culturelles.	0,784
	D 100	Liberté syndicale	0,705
B800 Ouverture commerciale, convertibilité des opérations courantes : convertibilité pour les opérations courantes, adhésion à l'OMC, octroi des licences d'importation, des groupes de pressions exercent-ils des résistances à l'ouverture commerciale ?	A 305	Fonctionnement de la justice : indépendance de la justice par rapport à l'Etat, Egalité de traitement de fait des citoyens devant la justice, Egalité de traitement de fait des acteurs étrangers par rapport aux nationaux, Degré d'application et rapidité des décisions de justice	0,600
	A 600	Sécurité des droits de propriété : efficacité des moyens juridiques pour défendre le droit de propriété entre agents privés, compensations en cas d'expropriation (par l'Etat) de droit ou de fait (propriété foncière), compensations en cas d'expropriation (par l'Etat) de droit ou de fait (outil de production), d'une façon générale, l'Etat exerce-t-il des pressions arbitraires sur la propriété privée (tracasseries administratives...) ?	0,672
	B 700	Concurrence (entreprises non financières) : facilité d'entrée sur le marché pour de nouvelles entreprises : obstacles de fait tenant à l'Administration (tracasseries administratives...), obstacles de fait tenant aux pratiques d'entreprises concurrentes, déjà installées sur le marché.	0,692

La mesure de la concurrence réelle (variable b700) est particulièrement intéressante pour notre analyse car dans notre étude de changement des structures institutionnelles

nous avons supposé que l'augmentation de la concurrence provoquée par l'ouverture internationale influence positivement la qualité des institutions informelles internes. De ce fait, la distinction des variables corrélées avec la concurrence réelle nous permettra d'avoir l'information non seulement sur la relation directe entre l'ouverture internationale et la qualité des institutions internes, mais aussi la relation indirecte. L'importance de la relation indirecte entre l'ouverture internationale et les institutions internes a été déjà soulignée auparavant dans notre recherche. Le tableau 3.8 récapitule les corrélations fortes et positives entre la concurrence réelle (de fait) et les autres variables de la base de données IPD 2009.

Ainsi, une corrélation positive est identifiée entre la concurrence réelle et les institutions d'égalité, d'impersonnalité et de respect de droit.

Cependant, cette analyse descriptive des institutions en complétant les observations des cas réels ne nous donne pourtant pas d'information sur la causalité des influences entre les indicateurs retenus. De ce fait, l'approfondissement de l'analyse quantitative par les estimations des causes et effets doit venir en appui au raisonnement présenté ci-dessus. Pour ce faire, les données sur les institutions informelles pour une longue période seront indispensables afin de saisir leur changement et de bien évaluer l'impact de l'ouverture économique sur ce processus.

Néanmoins, l'analyse factorielle permet certaines conclusions importantes sur le rôle de l'ouverture internationale dans le changement des structures institutionnelles.

L'ouverture sur l'extérieur n'est pas une solution à tous les problèmes institutionnels car plusieurs pays très ouverts maintiennent « *l'ordre d'accès limité* » avec les institutions formelles peu efficaces. Si l'Etat est faible, il ne peut pas assurer l'application des règles formelles et la liberté non maîtrisée devient plutôt l'anarchie que le droit réel de tous les citoyens. Donc, sans la régulation formelle par l'Etat et sans la réalisation de sa fonction principale, c'est-à-dire la protection des citoyens, la liberté excessive peut aboutir à un désordre.

Tableau 3.8. Corrélations entre la concurrence et les autres variables caractérisant les structures institutionnelles internes

Variable principale (b700)	Variables corrélées		Coefficient de corrélation
Concurrence (entreprises non financières) : facilité d'entrée sur le marché pour de nouvelles entreprises : Obstacles de fait tenant à l'Administration (tracasseries administratives) Obstacles de fait tenant aux pratiques d'entreprises concurrentes, déjà installées sur le marché.	a 100	Légalité des institutions politiques : liberté et légalité des élections, fonctionnement des institutions politiques représentatives et les institutions de contrôle conformément aux règles formelles en vigueur, existence des institutions qui de droit ou de fait ont un poids significatif sur la conduite de la politique du pays	0,611
	a 103	Liberté publique et autonomie de la société civile	0,614
	a 300	Transparence de l'action publique dans le champ économique	0,629
	a 301	Lisibilité de la politique économique	0,652
	a 302	Contrôle de la petite et grande corruption	0,676
	a 305	Fonctionnement de la justice : indépendance, égalité de traitement, degré d'application	0,738
	a 508	Aptitude de la société à l'adaptation et à l'innovation	0,640
	a 600	Sécurité des droits de propriété	0,733
	a 601	Sécurité des contrats entre acteurs privés	0,718
	a 602	Efficacité de la justice en matière commerciale : indépendance, égalité de traitement, degré d'application	0,742
	a 603	Efficacité du droit sur la faillite des entreprises	0,611
	a 904	Egalité de traitement des citoyens par l'Etat : dans l'accès à l'école publique, à la santé publique, dans les démarches administratives, ségrégations dans l'accès à l'emploi public	0,622
	b 300	Facilité de création d'entreprises (dans les faits)	0,688
	b 602	Respect de la propriété intellectuelle	0,658
	d 900	Qualité de l'offre de biens publics: éducation et santé de base	0,546
d 903	Mobilité sociale : recrutements et promotions dans le secteur public et le privé : rôle des réseaux familiaux, claniques, sociaux dans le recrutement et la promotion dans l'administration, les entreprises privées, irrégularités dans l'obtention des diplômes universitaires (trucage, achat de diplômes,...)	0,710	
d 904	Origine des hauts dirigeants : rôle des réseaux familiaux, claniques, sociaux dans la sélection des hauts responsables politiques, des hauts fonctionnaires et des dirigeants d'entreprises	0,658	

Or, le rôle de l'ouverture internationale devient plus intéressant quand l'Etat est excessivement fort. L'ouverture sur l'extérieur baisse le poids de l'Etat dans l'économie et la société en limitant en conséquence le pouvoir des fonctionnaires, leur puissance non maîtrisée et donc la corruption et le gaspillage.

En outre, la corrélation forte et positive entre la concurrence et l'ordre impersonnel permet d'envisager plusieurs scénarios de leurs impacts respectifs y compris ceux exposés dans le chapitre précédent.

Enfin, la distinction de trois groupes de pays permet de conclure que l'influence des autres pays sur les structures institutionnelles internes n'est pas toujours la même. Si le changement des institutions informelles, des normes, des conventions, des valeurs est recherché, le contact avec les représentants des pays avec l'ordre plus impersonnel doit être privilégié car les cultures des profils institutionnels semblables n'inciteront pas de modifications des modèles mentaux individuels, ni des croyances partagées dans la société.

Conclusion

L'approche institutionnaliste en économie présentée ici rétablit le rôle du facteur humain dans le développement économique ignoré par la mondialisation libérale.

Analysé à travers les institutions informelles, le facteur humain devient le pilier central de tout changement des structures institutionnelles qui sont à la base des performances économiques et politiques.

Les structures institutionnelles représentent les ensembles évolutifs qui se forment par l'interconnexion permanente des institutions formelles et informelles. Le changement des normes et des valeurs informelles doit accompagner la modification des règles formelles car ces dernières restent les formules vides et non appliquées si elles ne sont pas fondées sur les croyances partagées.

Ainsi, le changement de facteur humain devient prioritaire pour toute modification fondamentale des institutions. Or, les valeurs, les habitudes et les normes de la société construites par plusieurs générations évoluent très lentement. Leur changement dépend de l'apprentissage des individus qui sont influencés par l'environnement et par les autres individus à travers le contact direct. Sans la cohérence nécessaire entre le facteur humain et les lois formelles, l'efficacité de tout le système est en péril.

Dans le système capitaliste, les valeurs de la démocratie et de l'économie de marché, telles que l'égalité, la liberté, l'impersonnalité, l'esprit de compétition et d'innovation, sont intégrées dans les règles formelles. Les lois et les constitutions protègent les principes fondamentaux du système afin que son efficacité soit maximale. Or, ces institutions sont appliquées par la majorité de la population à condition de correspondre à ses croyances, à ses propres valeurs. Cette exigence mise en avant par l'analyse institutionnelle n'a pas été respectée par la mondialisation institutionnelle d'inspiration néoclassique qui a fondé sa politique sur l'hypothèse d'universalité des individus sous-socialisés.

En résultat, les structures institutionnelles incohérentes ont été créées dans plusieurs pays du monde en affectant d'une manière négative leurs performances économiques et politiques. Aujourd'hui le changement est nécessaire et il peut être recherché dans l'évolution des institutions informelles. La convergence des conventions, des normes et des valeurs sociales avec les règles formelles de la démocratie et de l'économie de marché apportera plus de légitimité aux nouvelles lois et règles légales en renforçant leur application.

La modification des habitudes comportementales et des valeurs sociales est un processus naturellement lent mais il peut être stimulé par l'environnement actuel de l'économie globale.

L'analyse historique nous fournit plusieurs exemples du développement institutionnel déclenché par les facteurs externes. L'arrivée des étrangers, l'apport des marchands, la concurrence et les accords internationaux ont directement ou indirectement affecté les structures institutionnelles des pays plus avancés.

Aujourd'hui, l'ouverture internationale est souvent critiquée pour son impact destructif sur les secteurs importants de l'économie nationale. Or, l'attention portée aux effets directs empêche souvent les décideurs politiques d'analyser les influences indirectes de l'ouverture internationale.

Le développement économique est un processus complexe qui est conditionné par plusieurs facteurs, et notamment par la capacité des dirigeants à créer les conditions propices pour promouvoir dans la société entière l'esprit d'entreprise et d'innovation et la motivation pour le comportement productif. Ces conditions dépendent de la structure institutionnelle qui organise la société et guide les comportements individuels.

Aujourd'hui, dans plusieurs pays le rôle des institutions informelles dans l'organisation des relations économiques, politiques et sociales est plus important que le rôle des lois formelles. Ce mode de régulation nourrit le système personnalisé et clientéliste qui limite considérablement les opportunités et les motivations des acteurs et des organisations. Il en ressort que la transition vers l'ordre impersonnel et formel pourrait stimuler les actions productives des individus et des organisations en contribuant aux performances économiques.

L'influence internationale en général et les apports des acteurs étrangers en particulier peut affecter les valeurs et les comportements des acteurs nationaux en modifiant avec le temps toute la structure institutionnelle.

La difficulté réside dans le fait que les structures institutionnelles ont un caractère évolutif et unique. Il n'existe pas un seul exemple de structure idéale. Chaque dispositif évolue sous l'influence de la culture, des traditions mais aussi du contexte historique. Ainsi, chaque société doit trouver sa propre voie qui lui permet d'atteindre la meilleure combinaison institutionnelle pour optimiser le bien être de sa population.

Le rôle de l'espace mondial est souvent très important pour déclencher les changements et aider certaines sociétés à sortir de leur circuit interne. Or, il ne faut pas pourtant surestimer cet impact car sans l'Etat efficace qui crée l'environnement propice

en garantissant la sécurité et la stabilité, indispensables aux acteurs pour aspirer vers l'avenir, l'ouverture économique ne pourra pas influencer d'une manière propice les institutions internes.

Chaque pays est maître de son développement. L'espace mondial fournit de l'information, des pratiques, des connaissances, des exemples, des opportunités d'échange et de contact et c'est pourquoi son rôle est important surtout dans le contexte de la mondialisation. Or, c'est la société qui doit choisir ce qui est le mieux pour elle et l'adapter à son environnement. L'ouverture internationale n'apporte pas la solution toute prête mais les échanges avec les représentants des structures capitalistes plus avancées peuvent enrichir la matrice institutionnelle interne en encourageant les acteurs nationaux à chercher les nouvelles réponses aux problèmes.

L'analyse factorielle réalisée à partir de la base de données IPD 2009 met en avant la multitude des profils institutionnels en soulignant de nouveau le caractère unique de chaque structure institutionnelle.

En même temps, la réduction des dimensions par l'ACP démontre l'existence de dispositifs institutionnels plus ou moins proches selon les modèles d'organisation et de coordination qu'ils établissent. Ainsi, trois groupes de pays apparaissent selon la proximité de leurs configurations institutionnelles : 1/ avec un mode fortement impersonnel d'organisation des échanges entre les acteurs et le rôle important de l'Etat ; 2/ avec un mode personnel et informel basé sur les réseaux familiaux, claniques et sociaux d'échanges entre les acteurs et l'Etat faible qui ne leur garantit pas la protection et la sécurité, 3/ avec un mode personnel et informel d'organisation des échanges entre les acteurs et l'Etat excessivement fort qui n'est pas limité dans ses actions par les institutions démocratiques.

Ainsi, les objectifs d'amélioration des structures institutionnelles internes ne peuvent pas être les mêmes pour les groupes différents. Par exemple, l'ouverture économique à l'international n'aura pas le même impact sur les institutions internes des pays avec un Etat fort et un Etat faible. Nous avons pu constater que l'ouverture à l'international a pour effet la diminution de son influence en économie. Or, si l'Etat est déjà faible, cette politique n'affectera pas le développement institutionnel d'une manière positive.

Deux idées essentielles peuvent donc être retenues. Premièrement, l'ouverture apporte une influence positive sur les institutions internes si le rôle de l'Etat est trop important, le pouvoir des fonctionnaires et des dirigeants est excessif et l'organisation sociale est dominée par les rapports informels. Cette conclusion correspond à celle tirée

de l'analyse historique du développement des pays européens où le roi était au dessus de la loi et des pays asiatiques où la présence de l'Etat et des traditions est forte.

Deuxièmement, l'ouverture sur l'extérieur n'a pas d'influence significative sur le développement institutionnel si l'Etat est défaillant. Ces pays se trouvent dans la situation où « la liberté tue la liberté ». A ce propos, rappelons les paroles de Karl Popper : « *La liberté, si elle est illimitée, conduit à son contraire ; car si elle n'est pas protégée et restreinte par la loi, la liberté conduit nécessairement à la tyrannie du plus fort sur le plus faible.* »³¹⁹

Ainsi, dans les pays où l'Etat ne limite pas la liberté, une autre stratégie est nécessaire pour construire le système *d'ordre social d'accès ouvert* mais cette institutionnalisation doit être fondée sur les politiques internes. Le rôle de l'ouverture extérieure est souvent surestimé dans leur cas.

De ce fait, les recherches futures sur les conditions de la transition de l'Etat défaillant avec la société traditionnelle vers « *l'ordre social d'accès ouvert* » sont extrêmement importantes pour les pays de ce groupe.

Notre recherche, en revanche, continue à analyser les changements institutionnels des pays du troisième groupe qui ont un Etat fort voire excessif et une place très importante des institutions informelles dans la régulation des relations entre les acteurs.

Cependant, comme les institutions informelles sont construites historiquement par le contexte et le facteur humain spécifiques à chaque société, toute généralisation est impossible même au sein du groupe des structures semblables.

Ainsi, chaque pays doit être analysé séparément compte tenu de son contexte, de ses traditions et de son histoire afin d'élaborer sa propre politique de changement institutionnel adaptée à ses problèmes spécifiques.

³¹⁹ Popper Karl (1945), *La société ouverte et ses ennemis*, Paris, Ed. Seuil, 1979, p. 134

PARTIE II

LE CAS DE LA RUSSIE : LE CHANGEMENT DE LA STRUCTURE INSTITUTIONNELLE RUSSE ET L'IMPACT DE LA MONDIALISATION

Chapitre IV : La structure institutionnelle de la Russie contemporaine et son rôle pour le développement économique du pays

Introduction

La structure institutionnelle de la Russie actuelle, comme les institutions de tout autre pays, doit être prise en considération comme un ensemble unique issu de sa trajectoire historique et marqué par sa culture spécifique. Cependant, le processus de la généralisation des institutions du capitalisme à l'échelle planétaire n'a pas contourné la Russie qui a entrepris à la fin du XXe siècle de multiples réformes ayant pour but d'introduire dans sa structure institutionnelle le cadre formel de l'économie de marché et de la démocratie. A partir de cette période, il est devenu possible d'évaluer la qualité des institutions russes en fonction des critères capitalistes et donc, mesurer si la concurrence, la régulation par le marché, les droits de propriété, les libertés et les droits démocratiques et toutes autres institutions du capitalisme fonctionnent d'une manière efficace dans le pays. Ainsi, la Russie est entrée dans la liste des Etats régulièrement analysés du point de vue institutionnel par les organismes internationaux. Complétées par les études russes, les mesures institutionnelles donnent une première image du capitalisme qui s'est créé en Russie à la suite des réformes des vingt dernières années. Il se trouve que plusieurs problèmes qui entravent l'efficacité de l'économie de marché et de la démocratie caractérisent le profil institutionnel russe. Les défaillances des institutions constatées à l'aide des démarches statistiques semblent d'être réellement présentes dans la structure institutionnelle russe car elles sont majoritairement reconnues par le gouvernement et la société russes. Néanmoins, malgré la politique d'amélioration institutionnelle officiellement affichée par le pouvoir central les indicateurs annuels démontrent la qualité relativement faible des institutions capitalistes en Russie. La double question se pose donc : pourquoi ces problèmes persistent-ils en Russie actuelle et comment ces faiblesses institutionnelles affectent le développement économique du pays ?

La réponse à la première question nécessitera l'analyse détaillée du facteur humain russe, sa formation et son évolution historique ainsi que sa modification sous impact du contexte réel changeant.

Les institutions informelles qui reflètent le facteur humain sont habituellement présentées comme nécessaires au bon fonctionnement des institutions formelles, ce qui est incontestable. En même temps, le fait, que les institutions informelles sont à la base des lois formelles n'est pas souvent mis en avant. Pourtant, comme le montre John R. Commons (1925), en Angleterre, « *le droit des marchands était une partie des pratiques courantes des hommes d'affaire, approuvées par leurs propres juridictions avant de l'être par les tribunaux de common law, qui les élargissent ou les restreignent. Ceux-ci ont bâti sur ces pratiques courantes durant à peu près 300 ans* »³²⁰. De ce fait, l'organisation capitaliste dans les pays occidentaux est un résultat de l'évolution naturelle du matériel humain dominant dans ces sociétés³²¹.

Or, la structure institutionnelle de la Russie actuelle a été formée par un processus inverse à l'évolution institutionnelle des pays occidentaux. En Russie, comme ailleurs, le facteur humain qui s'est formé pendant 300 ans a ses particularités. Elles déterminent la base de la régulation des échanges entre les acteurs russes. Cependant, en ignorant ce fondement, le gouvernement a introduit en Russie le cadre formel du capitaliste copié des pays occidentaux mais ne reflétant pas pour autant l'évolution naturelle des valeurs, des normes et des conventions de la société russe. En résultat, le capitalisme en Russie ne fonctionne pas de la même manière que dans les pays d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord, ce qui se manifeste dans les évaluations alarmantes des institutions russes. Donc, les problèmes révélés en Russie par les études institutionnelles semblent refléter plutôt l'incohérence de son facteur humain avec les institutions du capitalisme que la déviation du comportement défini comme correcte par la société. De ce fait, leur persistance n'est pas étonnante et leur régulation nécessitera une approche plus complexe qu'une simple politique de mise en place d'un contrôle stricte et de sanctions sévères par l'Etat.

La deuxième question concerne l'impact que la structure institutionnelle russe actuelle a sur les performances économiques du pays. La réponse à cette question exigera la distinction du développement économique à court terme et à long terme.

³²⁰ Commons John R., « Droit et économie », (« Law and Economics » *Yale Law Journal*, Février, 1925 pp. 371 – 382). Traduction par Laure Bazzoli et Thierry Kirat, *Economie et Institutions*, n°8, 2006, p.121

³²¹ Weber Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904 -1905), traduction française par Jacques Chavy, Paris : Plon, 1967 ; Zinoviev Alexandre, *L'occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie*, traduction française, Paris : PLON, 1995

On peut déjà mentionner que, contrairement à ce que les évaluations institutionnelles internationales font penser, la structure institutionnelle russe actuelle n'est pas si néfaste pour sa situation économique réelle. Les principaux indicateurs macroéconomiques russes de la dernière décennie affichent plutôt des résultats positifs avec une croissance économique stable à l'exception de l'année de l'éclatement de la crise mondiale. En revanche, la capacité de la structure institutionnelle russe à stimuler le développement économique à long terme peut être remise en question. De ce fait, les problèmes institutionnels ne doivent pas être ignorés mais ils ne doivent pas être non plus considérés comme les maux absolus à combattre à tout prix. En repensant les faiblesses institutionnelles comme la manifestation des particularités du facteur humain russe, la question de leur changement se présentera différemment. Ce processus sera axé plus sur l'apprentissage des acteurs russes aux nouveaux modes de comportement que sur la répression des anciennes normes et conventions sociales.

Ainsi, l'objectif de ce chapitre est de révéler les caractéristiques spécifiques du facteur humain russe qui rentrent en contradiction avec les institutions capitalistes afin de comprendre leur impact sur le développement économique du pays.

Pour répondre à cet objectif, la première section de ce chapitre vise à présenter les évaluations institutionnelles internationales, européennes et russes qui caractérisent la qualité des institutions capitalistes en Russie et qui constatent l'existence des problèmes au sein de son dispositif.

Ensuite, dans la deuxième section les explications des faiblesses institutionnelles seront recherchées afin de comprendre leur fondement et leur persistance. Ainsi, trois éléments seront mis en avant: premièrement, la particularité du facteur humain formé historiquement en Russie durant 300 ans ; deuxièmement, la rupture brusque entre le facteur humain russe et l'organisation introduite par la politique récente de la « transition » vers le capitalisme ; troisièmement, le caractère spécifique des élites russes en tant que membres du facteur humain.

Cette section aboutira à la troisième qui conclura sur la nature du dispositif institutionnel de la Russie du XXI^e siècle ainsi que sur sa capacité à conduire le processus de développement économique vers les performances pérennes.

4.1. Les problèmes institutionnels constatés en Russie actuelle

Pour caractériser l'environnement institutionnel de la Russie contemporaine et constater l'existence ou l'absence de problèmes dans sa structure organisationnelle, il est utile de commencer l'analyse par l'observation des « caractéristiques mesurables ». Ces dernières, comme nous l'avons présenté dans le Chapitre III, en s'appuyant sur les résultats d'enquêtes réalisées par les différentes organisations, visent à évaluer la qualité des institutions dans les différents pays du monde. Ainsi, ces indicateurs nous fourniront l'information générale sur le fonctionnement des principales institutions de l'économie de marché et de la démocratie en Russie du XXI^e siècle. Cette première image de la structure institutionnelle russe nous permettra de tirer les conclusions principales sur les problèmes existants dans le dispositif organisationnel de l'économie et de la politique en Russie. Afin d'éviter le piège de subjectivité des indicateurs institutionnels, plusieurs sources d'information seront mobilisées : internationales, européennes et russes.

4.1.1. Les indicateurs internationaux de la qualité des institutions et la place de la Russie

De multiples organismes internationaux tachent de rassembler chaque année l'information sur le fonctionnement des institutions dans les différents pays, y compris en Russie. Ce matériel quantitatif est utilisé souvent par les chercheurs en économie afin d'évaluer par les méthodes économétriques l'impact des institutions sur la croissance (Banque Mondiale, Keefer & Knack 1995, Havrylyshyn & van Rooden 2000) ou pour analyser l'évolution et la dégradation de la qualité des institutions dans un pays ou un groupe de pays. Grâce aux classements souvent réalisés par les organismes eux-mêmes, ces indices peuvent servir également à la comparaison des Etats selon le fonctionnement de telle ou telle institution.

Sans prétendre que l'information fournie par les indices internationaux présente une image réelle, nous allons néanmoins explorer certains résultats des ces indicateurs pour construire par la suite notre propre représentation du problème.

Malgré plusieurs critiques adressées souvent à ces indices synthétiques surtout pour le caractère subjectif d'interprétation des résultats, l'information imparfaite liée à la complexité des enquêtes, l'agrégation discutable (Goujon 2006) ainsi que pour leur

attention adressée aux institutions séparées et non aux structures entières (voir Chapitre III), ils fournissent néanmoins une information comparative importante. En même temps, ils permettent dans leur ensemble de distinguer les tendances institutionnelles générales qui caractérisent le dispositif d'un pays. La place de la Russie dans les classements institutionnels mondiaux démontre l'existence d'un tel ou d'un tel autre problème dans sa structure de coordination et son degré de gravité.

Ainsi, selon les indicateurs développés par la Banque Mondiale³²² le score de la Russie pour les années 2009 et 2010 est loin d'être satisfaisant. (Tableau 4.1.)

Tableau 4.1. Les indicateurs institutionnels évalués pour la Russie par la Banque Mondiale, 2009-2010.

Indicateurs	Russie		Limites
	2009	2010	
Efficacité du gouvernement ³²³	-0,34	-0,39	-2,5 : faible performance
Etat de Droit ³²⁴	-0,78	-0,78	2,5 : forte performance
Contrôle de la corruption ³²⁵	-1,12	-1,07	

Il est donc possible de constater, selon les résultats des enquêtes de la Banque Mondiale auprès des chefs d'entreprises, des citoyens et des experts, que la performance de l'administration russe est assez médiocre avec le score de -0,34 en 2009 et -0,39 en 2010, que la confiance envers les règles formelles ainsi que leur application en Russie est encore plus insatisfaisante avec seulement -0,78 du score obtenu, et enfin le contrôle de la corruption y est très faible (-1,12 en 2009 et à -1,07 en 2010) car le comportement

³²² Kaufmann D., Kraay A., *Governance Indicators*, World Bank Institute, www.worldbank.org/wbi/governance/data

³²³ Efficacité du Gouvernement (Government Effectiveness) : reflète les perceptions sur la qualité des services publics, la qualité du service civil et le degré de leur indépendance par rapport aux pressions politiques, la qualité d'élaboration des politiques et leur mise en application ainsi que la crédibilité de l'engagement du gouvernement.

³²⁴ Etat de Droit (Rule of Law): reflète les perceptions sur le degré de confiance et de respect des règles formelles de la société par les agents, et notamment l'application des contrats, les droits de propriété, la police et les tribunaux ainsi que la probabilité de crime et de violence.

³²⁵ Contrôle de la Corruption (Control of Corruption) : reflète les perceptions sur l'existence dans le pays de recherche des gains privés par le pouvoir public y compris les formes de la petite et de la grande corruption ainsi que la « capture » de l'Etat par les élites dans leurs intérêts privés.

de recherche des gains privés par le pouvoir public a été ressenti comme assez commun et la « capture » de l'Etat par les intérêts privés des élites y semble présente.

Une autre étude de la Banque Mondiale a cherché à évaluer la facilité à mener les affaires dans les différents pays. En analysant les mesures objectives telles que le nombre d'actes judiciaires, la durée et le coût de la régulation des affaires ainsi que son application, les experts de la Banque Mondiale classent la Russie en 123^{ème} place sur 201 pays. Ils soulignent les difficultés particulières en Russie liées aux procédures d'ouverture et de fermeture d'entreprise. Cette complexité administrative favorise les opportunités des acteurs publics pour la corruption en baissant pourtant les motivations des acteurs économiques, surtout de petite et moyenne taille, pour l'entreprise formelle. Une telle organisation peut être particulièrement non optimale dans le pays où le contrôle de la corruption n'est pas efficace.

Selon l'autre organisme international, Transparency International, qui évalue la perception de la corruption par les hommes d'affaires et les experts en politique dans 178 pays, la Russie fait partie du groupe d'Etats possédant un score inquiétant pour cet indicateur. En 2009 l'Indice de la perception de la corruption (IPC) calculé selon les résultats d'enquêtes, place la Russie en 146^{ème} place à côté du Kenya et du Cameroun. Entre 10 (corruption minimale) et 1 (corruption maximale) la Russie a obtenu le score de 2,2 en démontrant une situation défavorable voire néfaste pour le développement d'esprit d'entreprise et du comportement productif chez ses acteurs économiques. (Annexe 3). En 2011, la situation s'améliore un peu car l'IPC pour la Russie passe à 2,4. Toutefois, l'urgente nécessité de changements dans le comportement des acteurs publics reste évidente d'après les résultats de ces études.

Certains indices qui évaluent la liberté économique montrent que l'Etat russe est excessivement présent dans l'économie. En mesurant la taille du secteur public, l'accès aux échanges internationaux, le respect du droit de propriété et la régulation de marchés ils mettent en évidence qu'en Russie l'Etat limite fortement les libertés économiques des individus et des organisations.

L'Indice de liberté économique dans le monde développé par Fraser Institute à partir des bases de données du Forum Economique Mondial, du Fond Monétaire International et de la Banque Mondial place la Russie en 81^{ème} place sur 141 pays étudiés. Il évalue « quatre principaux ingrédients »³²⁶ de la liberté économique, et notamment le choix

³²⁶ Economic Freedom of the World: 2011 Annual Report 1, www.freetheworld.com

personnel, l'échange volontaire coordonné par les marchés, la liberté d'entrer et de concurrencer sur les marchés et la protection des personnes et de leurs biens contre l'agression d'autrui. Il se trouve que la Russie a affiché les résultats particulièrement inquiétants dans le domaine de la régulation des affaires car les procédures administratives et bureaucratiques y restreignent sensiblement l'entrée aux marchés et réduisent la concurrence.

De son côté, l'Heritage Foundation qui a également construit l'Indice de liberté économique, a classé en 2011 la Russie en 143^{ème} place sur 183 en lui attribuant le statut du pays majoritairement non libre (« mostly unfree »)

Concernant la liberté politique, les analyses des organismes internationaux n'affichent pas non plus de résultats favorables pour la Russie. Ainsi, Freedom House qui a évalué la liberté politique dans 194 pays en 2011 a classé la Russie parmi 47 pays « non libres ». Le fonctionnement du gouvernement y est considéré peu transparent et fortement corrompu, la liberté d'expression est insatisfaisante pour faire pression sur les autorités politiques, la justice n'y est pas indépendante et impartiale pour faire régner la loi et l'Etat de droit. La liberté de presse en Russie pèse fortement sur son résultat final au niveau du score démocratique. Etant un outil indispensable pour contrôler les actions des dirigeants, les médias russes, pourtant, n'ont pas assez de liberté pour réaliser une pression efficace. De la même façon, l'ONG qui défend la liberté de la presse, Reporters sans frontières, en évaluant la situation des journalistes en Russie, a placé cette dernière en 153^{ème} place dans le classement mondial 2009 sur 175 pays. Avec certaines améliorations en 2010 sa place, 140^{ème}, reste néanmoins très alarmante (Annexe 7).

Enfin, The Economist Intelligence Unit³²⁷ en mesurant l'Indice de démocratie qualifie en 2011 la Russie de pays avec « régime autoritaire » dont la culture démocratique et la participation politique libre sont faibles tandis qu'en 2010 la Russie a été encore classée selon cet indice parmi les « régimes hybrides ». (Score total de 3,92 sur 10, Annexe 4).

Donc, l'information principale fournie par les indices internationaux permet de tirer certaines conclusions générales sur la structure institutionnelle russe.

³²⁷ The Economist Intelligence Unit's index of democracy, 2011 : <http://www.economist.com/topics/economist-intelligence-unit>

D'abord, l'application des règles formelles n'est pas générale en Russie ce qui baisse la confiance en l'autorité de la loi et nourrit la corruption à tous les niveaux.

Puis, les libertés économiques y sont très affectées par la complexité administrative de l'ouverture et de la fermeture des entreprises en rajoutant aux fonctionnaires des opportunités de comportement corrompu. Les mesures de liberté d'entreprise, de commerce, d'investissement, d'emplois, d'être hors la corruption et autres permettent de constater que l'autonomie des acteurs économiques en Russie par rapport aux détenteurs du pouvoir politique est insuffisante pour le développement dans le cadre du système capitaliste. La qualité médiocre de l'administration publique et les procédures lourdes rétrécissent les marges de manœuvre des individus et des organisations en contribuant au développement de l'inertie dans leur comportement économique incompatible avec le capitalisme qui lui est basé au contraire sur l'initiative et la responsabilité individuelles.

Enfin, l'accès presque fermé à la compétition politique avec la prédominance réelle d'un parti, la société civile faiblement développée et les médias peu contraignants pour les actions du gouvernement révèlent que les institutions indispensables pour le contrôle démocratique ne fonctionnent pas correctement en Russie.

Ainsi, les études des organismes internationaux nous ont permis de détecter les problèmes principaux de la structure institutionnelle russe. Or, dans quelle mesure une telle représentation correspond-elle à la réalité ? En effet, comme le souligne Jacques Sapir, « *la représentation du réel qui découle de la pratique ne doit pas être assimilée au réel* ». ³²⁸ Les indicateurs que nous avons utilisés pour tirer nos conclusions, outre les critiques déjà évoqués ci-dessus, peuvent également être influencés par les principes idéologiques des experts de l'organisation.

Ainsi, le même auteur remarque que certaines sources d'information « *contiennent des biais idéologiques probables comme les indicateurs fournis par les organismes aux fonctions propagandistes et idéologiques très éloignées des critères de rigueur du travail scientifique comme la Freedom House ou la Heritage Foundation dont les experts défendent une vision politique* » ³²⁹.

³²⁸ Sapir Jacques, « Diversité des trajectoires et effet de sentier : les transitions post-soviétiques », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*. Volume 36, 2005, N°2, « Trajectoires territoriales et économiques. Approches théoriques et méthodologiques », p. 188

³²⁹ Ibid, p.188

De ce fait, il est indispensable d'analyser les résultats des autres études sur les institutions russes afin d'éviter le piège de subjectivité idéologique. A ce propos, l'approche retenue par les auteurs de la base de données IPD « Institutional Profil Database » qui suppose la non normativité des institutions, semble intéressant pour caractériser le profil institutionnel russe.

4.1.2. Le profil institutionnel russe selon les données de la base IPD 2009.

Le profil institutionnel russe qui ressort des données de la base « Institutional Profil Database » 2009 peut être visualisé sur le plan factoriel du Graphique 3.4. (Chapitre III).

Il apparaît qu'en prenant en considération un grand nombre de caractéristiques institutionnelles dans les domaines politique, économique et social, la structure institutionnelle russe est marquée par le rôle important des institutions informelles dans la régulation des échanges entre les acteurs et la place centrale de l'Etat dans cette coordination.

Pour mieux comprendre le fonctionnement du profil institutionnel russe, il est nécessaire de distinguer les principales institutions qui ont obtenu les évaluations assez faibles à l'échelle de 1 à 4 (Tableau 4.2.) et les institutions qui ont été caractérisées comme plutôt performantes (Tableau 4.3.). Cette observation détaillée des variables permettra de construire une image plus complète de la structure institutionnelle russe et de vérifier la convergence des évaluations de la base IPD avec les notes des experts des organisations internationales.

Tableau 4.2. : Les institutions russes avec un faible score de qualité (IPD 2009)

N°	Variables 3-digit	Russie
a101	Participation de la population aux décisions politiques	2,00
a102	Equilibre des pouvoirs (Est-ce que d'autres institutions (Parlement, Cours, partis politiques, autres organes...) ont un réel pouvoir de faire des propositions et d'exercer un contrôle sur l'exécutif?)	1,00
a103	Libertés publiques et autonomie de la société civile (liberté de presse, d'association, de manifestations, respect de droit entre citoyens et administration, respect des minorités)	1,73
a202	Contrôle de la violence arbitraire de l'Etat	1,00
a301	Lisibilité de la politique économique (politique budgétaire, fiscale, monétaire, de change...)	1,46
a302	Contrôle de la « petite » et « grande » corruption, de la corruption politique	1,25
a304	Transparence des marchés publics et des délégations de service public	1,00
a502	Vision stratégique à long terme des autorités	1,99
a600	Sécurité des droits de propriété de droit et de fait	2,74
b300	Facilité (dans les faits) de création d'entreprises (de 1=très difficile à 4=facile)	2,00
b302	Prise en compte de l'intérêt général dans la relation Etat-entreprises	2,00
b602	Respect de la propriété intellectuelle	1,47
b700	Concurrence (entreprises non financières) : facilité d'entrée sur le marché pour de nouvelles entreprises (Obstacles de fait tenant à l'Administration (tracasseries administratives...), aux pratiques d'entreprises concurrentes, déjà installées sur le marché)	2,00
b702	Dispositifs de régulation de la concurrence (Existence d'un dispositif pour lutter contre les ententes, Existence d'un dispositif pour lutter contre les abus de position dominante)	2,50
c700	Concurrence au sein du système bancaire	2,00
c701	Régulation de la concurrence au sein du système bancaire	2,00
d903	Mobilité sociale : recrutements et promotions dans le secteur public et le privé (Rôle des réseaux familiaux, claniques, sociaux dans le recrutement et la promotion dans l'administration et les entreprises. Irrégularités dans l'obtention des diplômes universitaires (trucage, achat de diplômes,...))	2,00
d904	Origine des hauts dirigeants (Rôle des réseaux familiaux, claniques, sociaux dans la sélection des hauts responsables politiques, des hauts fonctionnaires, des dirigeants d'entreprises)	2,32
D9040	Rôle des réseaux familiaux, claniques, sociaux dans la sélection des <u>hauts responsables politiques</u> (ministres...)	2,00
D9041	Rôle des réseaux familiaux, claniques, sociaux dans la sélection des hauts fonctionnaires	2,00
D9042	Rôle des réseaux familiaux, claniques, sociaux dans la sélection des dirigeants d'entreprise	3,00

Source : IPD 2009

Tableau 4.3. Les institutions russes avec un score élevé de qualité (IPD 2009)

N°	Variables 3-digit	Russie
A307	Autonomie des politiques publiques par rapport aux grands acteurs économiques Les grands acteurs économiques nationaux (lobbies) exercent-ils une influence effective sur l'élaboration des politiques publiques en matière de <u>réglementation économique</u> ? (2,00) Les grands acteurs économiques étrangers exercent-ils une influence effective sur l'élaboration des politiques publiques ? (4,00)	3,03
A505	Capacité d'arbitrage autonome de l'Etat	3,52
A507	La capacité des autorités publiques nationales est-elle entravée par des dissensions politiques internes au pouvoir, par des luttes entre factions économiques, régionales, par des facteurs externes (conflits régionaux, pressions de firmes étrangères, de puissances étrangères, un manque de coopération régionale (4=faiblement entravée)	3,50
A601	Sécurité des contrats entre acteurs privés	3,00
A606	Application du droit sur la faillite des entreprises	3,00
A800	Circulation des personnes, de l'information	3,36
A900	Sentiment d'appartenance nationale	4,00
B303	Gouvernance et usage des revenus tirés des ressources naturelles (Transparence)	3,00
B403	Performance des entreprises publiques et semi-publiques	4,00
D900	Qualité de l'offre de biens publics: éducation et santé de base	3,00
D901	Segmentation du marché du travail par origine (ethnies, religions, castes)	3,00

Source : IPD 2009

Ainsi, selon les données rassemblées dans la base de données IPD 2009, le profil institutionnel russe peut être caractérisé par L'Etat fort, autonome et uni, non entravé dans ses décisions par les forces externes, ni par les conflits internes. En même temps, la puissance du gouvernement russe semble être excessive car incontrôlable ni par la société civile, ni par les ONG, ni à travers l'équilibre entre les pouvoirs, ni par la transparence budgétaire et fiscale. Le double contrôle de l'activité du gouvernement, horizontal, par les autres autorités et partis politiques et vertical, par la population, n'est donc pas assuré dans la structure institutionnelle russe ce qui rejoint les conclusions des organisations internationales sur la faiblesse des institutions démocratiques en Russie.

Puis, le niveau élevé de la corruption révélé par les indices internationaux, est également ressenti par les experts de la base de données IPD. Le comportement corrompu à tous les niveaux est en même temps facilité par une faible transparence des

marchés publics, par la complexité administrative de création des entreprises et par le rôle important des réseaux dans le recrutement et la promotion des fonctionnaires, des employés des entreprises et des hautes responsables politiques. Compte tenu de la faible segmentation du marché du travail par origine (ethnies, religions, castes), il est donc possible de conclure que ce sont les réseaux familiaux et sociaux qui remplissent le rôle de la coordination interpersonnelle.

En revanche, la sécurité des droits de propriété et l'application des contrats qui ont reçu une mauvaise appréciation dans les études de la Banque mondiale et de l'Heritage Foundation, ont, au contraire, obtenu l'évaluation plutôt positive dans cette étude.

Enfin, la divergence entre le dispositif formel de régulation de la concurrence et son application de fait peut être ressortie des données de la base IPD. Même si le dispositif formel adopté en Russie pour lutter contre les ententes et contre les abus de position dominante nécessite d'être amélioré, il est évalué néanmoins mieux que la concurrence de fait qui est entravée par les obstacles informels à l'entrée des nouvelles entreprises sur le marché.

Donc, l'observation des variables de la base de données européenne permet de conclure que les institutions formelles et informelles russes établissent le mode de coordination ayant un degré assez important de personnalisation des échanges, fonctionnant avec le respect partiel du droit, ne garantissant pas systématiquement les institutions centrales de l'économie de marché comme la concurrence saine et la liberté d'entreprise et n'assurant pas le contrôle démocratique de l'activité du gouvernement. En revanche, une telle structure institutionnelle assure l'autonomie des décideurs politiques russes par rapport à la pression des acteurs internationaux et nationaux en permettant d'unir un grand pays avec les régions hétérogènes et d'homogénéiser l'offre de biens publics de base comme l'éducation et la santé.

Ainsi, certaines divergences d'évaluations apparaissent entre les sources des organismes internationaux et les évaluations des experts de l'Agence Française de Développement en Russie utilisées pour construire la base IPD 2009. Cependant, la majorité des problèmes institutionnels révélés par les indices internationaux pour la Russie est également constatée dans la Base de Profils institutionnels 2009. Or, sans avoir certitude que cette convergence ne soit pas expliquée par les visions idéologiques des évaluateurs, il nous semble important de s'adresser aux sources russes qui traitent les problèmes institutionnels afin de construire une image finale de la structure institutionnelle russe et de ses particularités.

4.1.3. La prise en considération des problèmes institutionnels par le gouvernement et la société russes

Il se trouve que les problèmes institutionnels distingués par les études des organisations internationales et européennes ne sont pas ignorés par les représentants des autorités politiques et de la société russes. Selon l'ancien président et actuel Premier ministre russe, Dmitri Medvedev :

« Même les meilleures lois ne peuvent pas fonctionner et restent des déclarations si les institutions judiciaires ne fonctionnent pas, ou si les procédures administratives manquent de concision ou sont excessives. Notre expérience nous l'a bien appris. Les défauts dans l'application des lois, le manque de respect pour les tribunaux et enfin la corruption ne sont pas seulement des faits de la conscience sociale, ce sont des facteurs macro-économiques qui restreignent la croissance et freinent la réalisation des décisions économiques et des initiatives sociales. »³³⁰

La déclaration du président russe au Forum juridique international à Saint-Petersbourg en mai 2011 démontre la prise en compte par le gouvernement de la Russie du problème institutionnel et de son impact décisif sur le développement économique du pays.

La reconnaissance par les autorités politiques du fonctionnement inefficace du cadre formel russe et de l'impact négatif des « mauvaises conventions » telles que la corruption sur le développement du pays, confirme l'existence et l'importance de ces problèmes en Russie.

En même temps, le président considère que le progrès du chantier institutionnel est évident en déclarant que *« durant les dernières années nous avons avancé dans la création des conditions pour la formation de l'Etat de droit. »³³¹* (Dmitri Medvedev 2011)

La société russe, aperçoit-elle le renforcement de l'autorité de la loi ces dernières années en Russie ?

³³⁰ Medvedev Dmitri, Saint-Petersbourg, Russie, 20 mai, Forum juridique international, www.kremlin.ru/news/11286

³³¹ Ibid

Le sondage réalisé en 2010 par l'Institut de Sociologie de l'Académie des Sciences de la Russie³³² (ISRAN) auprès de la population russe des différentes professions, régions et âges révèle l'opinion de la société à ce sujet.

Les questions principales du sondage étaient de savoir comment la population russe percevait le problème institutionnel ainsi que les changements dans ce domaine ? En quoi cette dernière voyait l'entrave principale au développement du pays ? Et quels étaient les comportements qu'elle adoptait quotidiennement, orientée par la structure institutionnelle existante ?

Ainsi, les réponses des personnes interrogées permettent de tirer certaines conclusions. D'abord, la satisfaction générale des Russes par les conditions de leur vie actuelle est très basse car 73 % de la population interrogée comparent la situation actuelle à la situation de crise et encore 11% la décrivent comme catastrophique.

Puis, les sources de difficultés de la vie quotidienne sont attribuées par les Russes en bonne partie à la régulation juridique inefficace des relations et des interactions entre les acteurs de la société, à l'injustice ressentie dans la vie professionnelle et sociale liée au favoritisme et la corruption, à la qualité médiocre du fonctionnement de l'administration d'Etat. Cette tendance est perceptible dans les réponses des enquêtés sur la modernisation de la Russie.

Les propositions des personnes interrogées montrent les éléments essentiels que les Russes considèrent comme les obstacles au développement du pays. Ainsi, 41%³³³ de la population remarquent que la modernisation de la Russie se heurte à l'absence dans le pays d'égalité de tous devant la loi et de la garantie constitutionnelle de fait des droits de l'homme, 38 % considèrent qu'il faut combattre la corruption et 31% attribuent le blocage à l'injustice sociale.

La plupart de ceux qui ont choisi la lutte contre la corruption ont déclaré de se retrouver eux-mêmes au moins une fois dans des situations où il fallait donner des pots-de-vin. Les autres, ressentent plus la nécessité de traitement égalitaire et formel des acteurs.

En revanche, seuls 9% des enquêtés ont évoqué l'importance de l'augmentation de la participation politique des citoyens et de l'autonomie de la société civile, comme la liberté de réunion, de manifestation, d'association et de la presse, ce qui signifie que la

³³² Institut de sociologie de l'académie de sciences de la Russie, « La société russe, est-elle prête pour la modernisation ? », Moscou, 2010

³³³ 2 réponses ont été possibles, ISRAN, 2010

demande des Russes pour ces institutions est très peu présente malgré le score insatisfaisant pour ces institutions.

En outre, le rôle dominant de l'Etat dans l'activité économique n'est pas remis en question. La population russe demande toujours autant d'Etat dans tous les secteurs y compris le secteur économique mais exige une meilleure performance de son appareil.

Le modèle économique que la population souhaiterait pour la Russie est très orienté vers le secteur public. Seuls 14% demandent plus de concurrence libre et d'économie de marché, et 28% trouvent que le modèle économique russe doit être basé sur la propriété privée avec les éléments de la régulation par l'Etat. Les autres, presque 60% de la population, ont besoins du paternalisme de l'Etat en donnant la préférence soit à l'économie planifiée (16%) soit au système basé majoritairement sur la propriété d'Etat avec les éléments de l'économie de marché et de la propriété privée (42%).

Ainsi, la majorité des acteurs russes ne ressent pas le manque de la liberté d'entreprise ou de la garantie de droits de propriété privée mais ils constatent plutôt l'insuffisance de l'Etat et non son contrôle excessif révélé par les études internationales.

Cependant, le changement des valeurs peut être ressenti dans la différence marquée entre les générations. Les jeunes majoritairement privilégient la libre entreprise tandis que les plus âgés soutiennent le modèle d'économie basée sur la propriété d'Etat.

En revanche, le consensus des générations est plutôt atteint sur la question de la propriété privée des ressources naturelles qui est complètement refusée et même estimée illégitime par 84% de personnes interrogées. Cette particularité révélée par le sondage permet aux auteurs de cette étude de conclure :

« Il est évident qu'une telle attitude envers les ressources naturelles ainsi qu'envers les droits de propriété considérés « illégitimes » dans ce cas, reflète la mentalité traditionnelle dominante dans la population russe »³³⁴.

En outre, presque la moitié des enquêtés trouve que les limitations par l'Etat de droits de propriété des usines, des magasins, des entreprises de transports, de construction et autres sont légitimes. Ainsi, l'intervention de l'Etat dans l'économie au niveau des firmes est approuvée voire voulue par la société russe qui ne perçoit pas le droit de propriété en tant que « droit sacré ».

³³⁴ Institut de sociologie de l'académie de sciences de la Russie, « La société russe, est-elle prête pour la modernisation ? », Moscou, 2010, p. 27

Toutefois, 22% de la population, majoritairement les jeunes, trouvent que l'Etat ne doit jamais intervenir dans les relations de la propriété privée.

Donc, d'une façon générale, la société russe ne demande pas de réduire le rôle de l'Etat dans l'économie et la société. Elle souhaite même plus de l'Etat, mais modifié, plus efficace, plus égalitaire, plus honnête, donnant plus de confiance, autrement dit basé sur la régulation formelle et sur l'autorité de la loi.

Le problème de confiance est également mis en avant par le sondage. Son niveau envers les organismes de contrôle d'application des institutions formelles est très bas. Or, sans cette confiance la société donnera toujours la préférence aux autres moyens de régulation, et notamment aux institutions informelles. Dans le cas de la Russie seulement 19% croient au système judiciaire alors que 53% n'y croient pas du tout. Pour la police la situation est similaire : 18% sont plutôt confiants tandis que 55 % n'ont aucune confiance en elle. Ainsi, la perception de la population russe sur l'inégalité des citoyens devant la loi, conduit à une attitude négative envers les lois elles-mêmes en provoquant le sentiment qu'elles ne sont pas crédibles en tant que moyen de régulation sociale³³⁵. De ce fait, là où les institutions légales n'ont pas de force absolue ce sont les normes sociales, les valeurs et les conventions qui régissent les comportements individuels. Or celles-ci telles qu'elles sont aujourd'hui semblent difficilement compatibles avec l'économie de marché et le gouvernement démocratique. D'une part, le favoritisme, le patrimonialisme, le rôle des réseaux personnels dans la régulation économique, politique et sociale entravent l'égalité, l'Etat de droit, la régulation par le marché et la concurrence. D'autre part, la faiblesse de l'initiative économique et de l'esprit d'entreprise chez les acteurs nationaux, ainsi que l'insuffisance de la conscience politique dans la société, n'apportent pas de soutien informel aux institutions formelles de l'économie de marché et de la démocratie.

Il est possible de constater que les évaluations internationales, européennes, et russes malgré certaines divergences, révèlent *grosso modo* les mêmes caractéristiques de l'environnement institutionnel russe. Celui-ci est donc caractérisé par une prépondérance des institutions informelles dans la régulation économique, politique et sociale, par une faible autorité des institutions formelles du capitalisme, par la

³³⁵ Ibid, p.45

corruption et le favoritisme très répandus, par le poids considérable de l'Etat en économie et par la transparence très faible des actions des représentants de l'Etat qui peut cacher l'appropriation des biens publics ou autres abus. Ainsi, le rôle important des réseaux personnels dans la coordination des activités des acteurs russes, la demande faible de la population russe pour le renforcement des institutions principales du capitalisme comme la liberté d'entreprise ou l'autonomie de la société civile, le pouvoir concentré chez l'exécutif qui contrôle le secteur de l'économie, forment la structure institutionnelle qui peut être qualifiée de capitalisme de façade.

Une double question se pose à partir de la représentation générale de la structure institutionnelle de la Russie actuelle : comment peut-on expliquer la création d'une telle structure institutionnelle en Russie et pourquoi la reconnaissance des problèmes institutionnels par la population et par le gouvernement russes n'aboutit pas à leur disparition ou au moins à leur diminution ?

Trois explications peuvent être proposées pour répondre à ces questions : d'abord, la nature du facteur humain russe construit historiquement explique un faible soutien des acteurs aux institutions capitalistes, puis, le contexte récent de la transformation systémique a renforcé certaines institutions tout en affaiblissant les autres et enfin, le blocage du changement institutionnel peut être recherché dans les intérêts des membres des élites russes pour l'organisation actuelle.

4.2. La formation et l'évolution de la structure institutionnelle russe

Pour comprendre la nature et le fonctionnement des institutions actuelles russes et éventuellement proposer l'amélioration des institutions futures, il est nécessaire de s'adresser au passé. Etant donné que le caractère des institutions est historique et évolutif et qu'elles sont les vecteurs entre le passé, le présent et le futur (Chapitre III), leur analyse ne semble pas possible sans le retour aux contextes historiques qui les ont formées.

4.2.1. La nature et les spécificités du facteur humain russe

Les caractéristiques institutionnelles qui sont considérées par les experts internationaux, par le gouvernement russe et même par la population comme les maux qui doivent être éradiquées, représentent en réalité une partie intégrante du facteur humain russe. Ce dernier renvoie à un ensemble d'habitudes, de pratiques courantes, de normes, de conventions et de valeurs acceptées et utilisées dans la société russe durant des siècles. Ainsi, toute compréhension des institutions informelles contemporaines doit commencer par l'analyse de l'évolution de son facteur humain. Il ne s'agit évidemment pas de banaliser la question en expliquant les problèmes actuels par la cleptomanie traditionnelle des Russes. Il s'agit surtout de reconstruire le processus historique complexe de l'interconnexion entre les structures sociales et les acteurs individuels qui a formé l'ensemble des traits particuliers de la société russe. Ces caractéristiques spécifiques se manifestent régulièrement dans les actes collectifs et distinguent le facteur humain russe des autres.

Ainsi, la définition des institutions informelles héritées du passé permettra de bien séparer les spécificités du facteur humain russe dont le changement nécessitera un long processus d'apprentissage et les problèmes institutionnels issus des événements récents de la transformation systémique qui peuvent être influencés par les actes et les mesures d'Etat. Cette distinction devient nécessaire afin de proposer les voies de changement institutionnel futur.

4.2.1.1. Les institutions formées durant la période prérévolutionnaire et l'esprit non capitaliste du facteur humain russe

Les analyses historiques des institutions russes (Andreff 1978-2007, Bensimon 1996-1999, Chavance 1990-2003, Sapir 1990-2007, Zinoviev 1977-2002) sont souvent axées sur l'organisation communiste qui a duré soixante-dix ans et qui doit être mise en avant dans la compréhension de son facteur humain actuel. Il est de toute évidence que cette période est déterminante dans la formation du dispositif institutionnel de la Russie actuelle. Or, le système communiste lui-même a des racines dans la structure d'avant la révolution qui se formait durant les siècles et qui explique que l'expérience communiste a pu avoir lieu en Russie.

Le facteur humain qui a été formé par la structure sociale prérévolutionnaire n'a pas disparu avec la révolution de 1917 mais il est devenu la base de la construction d'une nouvelle organisation sociale. La première question est donc de savoir quel matériel humain était dominant en Russie prérévolutionnaire et comment se différençait-il des « *groupes humains* »³³⁶ occidentaux qui sont devenus le fondement du capitalisme au sens de Max Weber ou des « *occidentoïdes* »³³⁷ au sens d'Alexandre Zinoviev (voir Chapitre I) ?

D'une manière générale, si l'on accepte le raisonnement de ces deux auteurs, le capitalisme est devenu possible grâce aux individus d'un type particulier, qui fonctionnent « *non pas selon les lois du communalisme mais selon celles du professionnalisme* »³³⁸ et dont les valeurs approuvent et soutiennent l'enrichissement matériel. Comme l'a résumé Guy Bensimon, ce matériau humain se distingue par « *un haut degré de qualification et de professionnalisme, et par un sens aigu de l'organisation, cantonné dans les activités hautement spécialisées, par un caractère novateur, calculateur et audacieux* »³³⁹. Ainsi, les fondateurs du capitalisme avaient les valeurs qui justifiaient et stimulaient l'activité lucrative, leur sens économique les a

³³⁶ Weber Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904 -1905), trad. de l'allemand par Jacques Chavy, Paris : Plon, 1967, p. 29

³³⁷ Zinoviev Alexandre, *L'occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie*, traduction française, Paris : Plon, 1995, p. 42

³³⁸ Ibid, p.30

³³⁹ Bensimon Guy, « La forme historique et le processus réel de la transition : quelques leçons pour le développement », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p. 125

conduit au professionnalisme et à la rentabilité de leurs activités, leur attitude ouverte envers l'acquisition de richesses a contribué à l'essor de leur sens d'entreprise et de leur esprit capitaliste. Ainsi, « celui qui travaillait le mieux et organisait ses affaires de la meilleure manière obtenait des avantages »³⁴⁰ dans la communauté des individus de ce type, et « celui qui voulait non pas consommer, mais acquérir, réussissait ».³⁴¹ La « vocation de gagner de l'argent »³⁴² guidait les individus de cette société vers les activités « du commerce et de l'industrie en tant que sources légitimes de profit »³⁴³.

En revanche, en Russie le type d'individus construits historiquement par les valeurs et les structures sociales, était significativement différent. Le facteur humain prédominant en Russie jusqu'à la révolution de 1917 était, au contraire, difficilement compatible avec les principes capitalistes.

Tout d'abord, le système de valeurs dominant en Russie des 18^{ème} – 19^{ème} siècles désapprouvait toute activité visant l'accumulation de l'argent, l'entrepreneuriat ou le commerce. L'Eglise était hostile à l'acquisition de richesse. Comme le souligne A. Gerschenkron, « la véritable activité agréable à Dieu était la culture de la terre et le marchand orthodoxe était forcé de donner de l'argent à son église, pour apaiser sa conscience coupable »³⁴⁴.

Il existait une petite minorité de « Vieux Croyants »³⁴⁵ qui pour se protéger de la majorité se lançait dans les activités du commerce et de l'industrie en accumulant les richesses et en gagnant de l'influence. Leurs activités économiques lucratives étaient pour eux le moyen de contourner la discrimination officielle, telle que la double imposition, l'interdiction de fonctionnement de leur église, la persécution des membres de leur groupe. Souvent, les « Vieux Croyants » devenaient les « entrepreneurs à succès ».³⁴⁶ Or, ce n'était qu'un très petit pourcentage de la population russe, une

³⁴⁰ Zinoviev Alexandre, *L'occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie*, traduction française, Paris : Plon, 1995, p. 30

³⁴¹ Weber Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904 -1905), trad. de l'allemand par Jacques Chavy, Paris : Plon, 1967, p. 49

³⁴² Ibid, p. 53

³⁴³ Ibid, p. 58.

³⁴⁴ Gerschenkron Alexandre (1970), *L'Europe dans le miroir russe*, Paris : Transition, 1998, p. 56

³⁴⁵ Les « Vieux Croyants » : une minorité religieuse en Russie entre 16^{ème} et 19^{ème} siècles qui a refusé d'abandonner les anciennes coutumes et d'accepter les réformes de l'Eglise officielle protégée par l'Etat réalisées en 1562.

³⁴⁶ Gerschenkron Alexandre (1970), *L'Europe dans le miroir russe*, Paris : Transition, 1998, p. 35

minorité pénalisée par la société entière, qui cherchait à se défendre. La grande majorité était très attachée au système de valeurs traditionnelles des paysans qui condamnait le comportement de recherche des richesses matérielles. Dans le pays avec 90% de la population paysanne ces valeurs représentaient bien le trait central du facteur humain russe. En même temps, les nobles et les intellectuels, de leur côté, méprisaient aussi les activités d'entreprise en leur rattachant le sentiment de honte. Selon Gerschenkron, ce n'est que durant « *la dernière décennie du 19^{ème} siècle que le système de valeurs indépendant des hommes d'affaires russes commence à se développer. Jusqu'ici, eux aussi, ils pensaient que leur mode de vie était injuste et c'est pourquoi ils essayaient de se racheter par les donations à l'église* »³⁴⁷.

De ce fait, l'attitude défavorable envers les entrepreneurs mettait des obstacles considérables à leur apparition et leur multiplication dans le pays, ce qui a déterminé le caractère bien particulier de l'industrialisation russe et de l'esprit d'entreprise russe.

En effet, le retard économique de la Russie et les projets d'augmentation de la puissance militaire du pays de Pierre le Grand ont poussé ce dernier à utiliser le pouvoir de l'Etat afin de créer en Russie l'industrie et la main-d'œuvre industrielle. Le Tsar a ouvert les mines, a construit les usines et les grandes manufactures d'Etat qui devaient servir surtout à ses intérêts militaires d'où la priorité pour les secteurs des métaux. L'Etat fournissait tout pour le fonctionnement de ces industries : la terre, le capital, le travail et la demande. Ensuite, ses usines et ses manufactures ont été transférées entre des mains privées et les particuliers étaient parfois obligés de les prendre en charge. Pour renflouer ces industries avec la main d'œuvre Pierre Ier a même développé une forme de travail forcé dans les usines en autorisant l'achat et l'attachement obligatoire des serfs aux fabriques :

« *Le 18 janvier 1721 Pierre Ier a signé le décret permettant aux propriétaires de manufactures d'acheter les serfs pour les faire travailler dans les usines* »³⁴⁸. Ce décret a déterminé la nature des entreprises russes de cette époque qui ont pris une forme féodale, c'est à dire construits selon le modèle de la propriété féodale différente de la logique des entreprises avec les ouvriers libres. A ce propos Gerschenkron remarque :

³⁴⁷ Gerschenkron Alexandre, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1962, p. 61

³⁴⁸ Kovnir, V, *Istoria Ekonomiki Rossii, (L'histoire de l'économie russe)*, Moscou : Logos, 2005, p. 132

« L'entrepreneur privé lui-même – si différent de l'image qu'en offre Schumpeter – pouvait être, et parfois était créé par désignation, par volonté de l'Etat. Les entrepreneurs privés se virent autoriser à faire l'acquisition de villages de serfs, ces derniers devant être attachés en permanence aux usines »³⁴⁹.

De ce fait, à partir des réformes de Pierre Ier la classe très spécifique des propriétaires a commencé à se former en Russie qui remplissait plutôt le rôle des gérants des usines et des manufactures d'Etat car épargnés en bonne partie des problèmes et des préoccupations du secteur privé comme la demande, la concurrence ou la recherche des ressources.

Ainsi, à la place de l'industrie capitaliste qui se développait à cette époque en Europe, la Russie créait la grande production fondée sur le travail forcé³⁵⁰ et soutenue par l'Etat qui, en plus des serfs, envoyait les prisonniers et les vieux militaires travailler sur les grandes manufactures. Un siècle plus tard, en 1841, List écrivait:

« On ne doit pas méconnaître que le défaut de civilisation et d'institutions politiques constituera par la suite un grand obstacle aux progrès ultérieurs de la Russie dans l'industrie et dans le commerce. Il faut que la noblesse russe comprenne que ses intérêts matériels se rattachent étroitement aux réformes institutionnelles. »³⁵¹

Cette critique de List était fondée sur sa compréhension du développement économique dont le moteur, selon lui, était la motivation et l'intelligence de la force productive. Or, en soutenant le travail forcé les industriels russes cherchaient la croissance dans le mode extensif au lieu d'améliorer le niveau de qualifications et de développer le professionnalisme de leurs travailleurs.

L'industrie capitaliste basée sur le travail des personnes libres s'est néanmoins développée parallèlement aux manufactures féodales dans certains secteurs, notamment dans l'industrie textile, l'industrie de cuir et de matériel de construction. Cependant, c'étaient les secteurs particulièrement affectés par des capitaux et des entrepreneurs venus de l'étranger, et notamment de l'Europe occidentale. (Voir Chapitre III).

³⁴⁹ Gerschenkron Alexandre (1970), *L'Europe dans le miroir russe*, Paris : Transition, 1998, p. 103

³⁵⁰ Temnitskii A. « Sotsialnie i kuliturnie proiavlenia institutov neeconomitcheskoi zavisimosti v sfere truda rossiiskikh rabotchikh », *Журнал институциональных исследований*, (*Journal of institutional studies*) N°10, 2010, Moscou, p. 35-52

³⁵¹ List F. (1841), *System Nationale d'économie politique*, traduction française, Paris : Gallimard, 1998 p.

Outre les valeurs hostiles au capitalisme et « l'esprit d'entreprise » très spécifique des grands industriels russes, l'histoire prérévolutionnaire de la Russie fournit un autre élément important de son facteur humain : le collectivisme.

Dans le pays principalement agricole avec 90% de paysans au début du 19^{ème} siècle et plus de 70% au début du 20^{ème} siècle, l'institution principale était « *la communauté rurale (obtchina) qui était au service des propriétaires fonciers et de l'Etat* »³⁵².

Les paysans étaient rattachés à une communauté qui collectait les redevances et les impôts et qui ensuite les payait d'une manière collective. Elle organisait la répartition des terres entre les familles, aidait les plus pauvres à payer leurs impôts tout en empêchant l'enrichissement des autres. Tous les paysans dépendaient de quelque communauté. Vladimir Yefimov résume les éléments principaux du droit paysan coutumier comme suit: « *chaque paysan devait être membre d'une communauté rurale ; les membres de ces communautés étaient mutuellement garants du paiement des impôts et de l'exécution des autres obligations ; la terre qui était attribuée au paysan ne pouvait devenir sa propriété privée ; en cas d'abondance de terres, chacun pouvait en prendre autant qu'il pouvait en cultiver* ». ³⁵³

Après l'abolition du servage en 1861, le rôle de la communauté rurale n'a pas diminué. Au contraire, elle est devenue le pilier central de la nouvelle politique de l'industrialisation du gouvernement russe. En effet, pour assurer l'essor de l'industrie, l'Etat a augmenté les impôts des paysans et a introduit les règles très dures pour quitter la communauté rurale. En confisquant la plus grande part de leur production, le gouvernement investissait les ressources importantes dans l'industrie, principalement dans les secteurs du fer, de l'acier et de la production des machines et assurait en même temps la demande industrielle avec la construction de chemins de fer. Une telle politique a conduit d'une part à la croissance industrielle spectaculaire de 8-9% dans les années 1890 et d'autre part à l'épuisement de la population rurale qui portait les coûts de l'industrialisation. Pour survivre, les paysans devenaient de plus en plus dépendants de leurs communautés rurales. Ce n'est qu'avec les réformes agraires du Premier Ministre russe Piotr Stolypine initiées en 1906, que les paysans ont obtenu des conditions favorables pour quitter leurs communautés rurales, pour se déplacer

³⁵² Yefimov Vladimir, « Structures sociales en Russie, cellules et réseaux », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p. 32

³⁵³ Ibid, p. 34

librement, pour devenir propriétaires de leurs terres. Comme le remarque Gerschenkron, « pour la première fois la voie a été ouverte pour le mouvement des paysans et de leurs familles dans les villes et pour la première fois les larges masses de paysans russes, comme leurs homologues à l'Ouest, pouvaient vendre leurs terres et utiliser les recettes pour commencer une autre activité »³⁵⁴.

Le développement d'une nouvelle classe de propriétaires fonciers est devenu possible avec la permission d'achat des terres publiques par les paysans. Les interdictions précédentes qui s'appliquaient à la classe des paysans ont été supprimées en leur permettant désormais d'entrer dans le service public, de suivre l'éducation, de circuler librement à l'intérieur du pays et d'obtenir les passeports. La réforme de Stolypine a été prévue pour 20 ans mais d'abord la première guerre mondiale, puis la révolution socialiste n'ont laissé que 7 ans à ce changement institutionnel qui pourrait avec le temps introduire une nouvelle valeur dans la mentalité économique russe, la valeur de la propriété privée.

En même temps non seulement chez les paysans mais aussi chez la noblesse russe l'institution du droit de propriété était depuis toujours très fragile. Selon, les institutionnalistes contemporains russes,³⁵⁵ toute la période prérévolutionnaire en Russie a été marquée par une forte tradition du « pouvoir-propriété », *c'est-à-dire, l'ordre des choses, dans lequel seulement la possession de la puissance politique peut approcher son maître de la prospérité économique*³⁵⁶.

Le système de « pouvoir-propriété » s'appuie sur la réunion des fonctions du pouvoir avec celles de propriété. Dans cette organisation la position de leader politique donne le droit de propriété et le pouvoir est déterminé par la position hiérarchique.

³⁵⁴ Gerschenkron Alexandre, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1962, p. 134

³⁵⁵ Noureev R., Rosmainkiy I., Balabanova E., Latov Y., Latova N., Chabanova M., Demin A., Temnitskii A., Porova I. *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)*, (Les acteurs économiques de la Russie post-soviétique (analyse institutionnelle)), Moscou, 2003.

³⁵⁶ Vasilyev, 1982 – Fenomen Vlasti-Sobstvennosti – Tipi obchestvennikh otnoshenii na Vostoke v srednie veka. (Phénomène de pouvoir-propriété. - Dans: Types des relations sociales en Orient au Moyen Âge), Moscou, 1982 cité dans Orlov, Vladimir V., « Despotisme non despotique. Tribu, état et Islam au Maroc alaouite (mi-XVIII – début de XIX siècle) », *EJOS*, II (1999), no. 2, 1-13.

En Russie au 18^{ème} siècle la propriété était accordée par le haut, c'est-à-dire le gouvernement central octroyait aux représentants des élites les privilèges, conditionnels et temporels, de prélever les rentes sur les terres.

Avant 1762 les propriétaires fonciers en Russie étaient obligatoirement au service militaire ou civil du tsar sans avoir de garantie stable de leur propriété privée. Après 1762 Pierre III a accordé aux élites le libre choix de leur occupation mais la confusion des pouvoirs est restée. Les pouvoirs économiques, politiques, militaires et religieux ainsi que les institutions législatives et exécutives étaient souvent représentés par les mêmes personnes. Sans garantie de propriété privée, la condition essentielle d'obtention des biens matériels était la proximité au pouvoir central, ce qui conduisait par conséquent à la confusion entre les biens publiques et privés et aux comportements de recherche de rente des fonctionnaires :

« Dans la société où il n'y avait pas de garantie de propriété privée les fonctionnaires avaient les revenus directs et indirects liés à leurs fonctions. L'absence du contrôle et de la séparation des pouvoirs conduisait à la corruption et l'abus de pouvoir. »³⁵⁷

En 1785 Ekaterina II a établi le droit officiel des élites pour leur propriété foncière. Or, jusqu'au 20^{ème} siècle, les autres membres de la société pouvaient obtenir le titre de noblesse et la propriété foncière à condition de réussir leur carrière dans la fonction publique.

Ainsi, introduite en Russie tardivement, fragile et rare, l'institution du droit de propriété privée a été détruite avec la révolution de 1917 dans son état initial de développement. Cette institution n'a pas atteint en Russie une large expansion et n'a pas formé dans la société de vraies valeurs de propriété en tant que « droit sacré ».

Toutefois, il est important de noter qu'avec l'essor de l'industrialisation des années 1890, avec les réformes agraires du début de 20^{ème} siècle qui ont permis non seulement la libération des paysans de leurs communes mais aussi la baisse du rôle de l'Etat dans la direction de l'économie, le processus de changement du facteur humain russe a été bien déclenché. La génération de nouveaux managers capables de négocier à la fois les prêts bancaires, les prix des fournisseurs étrangers d'équipement et de know-how, des subventions des Ministères, se créait. Les ouvriers devenaient plus qualifiés et les

³⁵⁷ Nougerev R., Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). (Les acteurs économiques de la Russie post-soviétique (analyse institutionnelle)), Moscou, 2003, p. 6.

entrepreneurs plus respectés. Les paysans devenant les propriétaires avaient toutes les chances d'augmenter leur productivité et de voir leur mode de pensée se modifier. Dans cette perspective, Gerschenkron suppose que « *dans les conditions sans guerre la Russie aurait continué la route d'occidentalisation progressive car la grande école de l'industrialisation a tendance à éduquer les entrepreneurs avant d'éduquer les ouvriers et elle prend encore plus du temps pour que son influence pénètre dans la campagne et commence à affecter les attitudes des paysans. La Russie prérévolutionnaire n'a pas vu plus que les premières modestes traces d'une telle influence* »³⁵⁸.

Ainsi, les institutions de capitalisme commençaient à rentrer dans la culture russe auparavant profondément axée sur le collectivisme agricole, sur le paternalisme industriel d'Etat, sur la valeur de non respect de l'activité d'entreprise et sur le système de pouvoir-propriété.

Néanmoins, ce changement n'a pas été achevé. La guerre a déstabilisé le pouvoir central, la honte de la défaite a renforcé les groupes révolutionnaires et le système encore présent de valeurs qui méprisait la bourgeoisie a joué son rôle. Puis, comme le note Gerschenkron, « *la route d'occidentalisation de l'économie russe a été abandonnée pour la Révolution de 1917 générée par la misère de la guerre, pour créer l'ensemble différent de nouveautés et pour les mixer avec les vieux ingrédients de l'histoire économique russe dans l'infusion étrange et puissant de l'industrialisme soviétique* »³⁵⁹.

Ainsi, les institutions précapitalistes telles que le mépris du comportement de recherche d'enrichissement, la faiblesse du droit de propriété, le système de pouvoir-propriété, le rôle central de l'Etat dans l'économie, le mode de production communal dans l'agriculture, et le travail forcé dans l'industrie, encore persistantes dans la société russe du début de XXe siècle, ont pris une nouvelle ampleur et un nouveau caractère au sein du système communiste. La longue histoire de la Russie d'avant la révolution a construit une base institutionnelle solide qui ne rentrait pas en contradiction avec les principes du communisme. L'héritage culturel transmis aux soviétiques était en bonne partie formé par les habitudes du comportement précapitaliste. En revanche, les traces

³⁵⁸ Gerschenkron Alexandre, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1962, p. 138

³⁵⁹ Ibid, p. 142

de l'esprit capitaliste dans le facteur humain russe se sont complètement dispersées avec l'arrivée au pouvoir du parti bolchevique.

4.2.1.2. L'organisation soviétique en tant que reflet et appui du facteur humain russe

Après la révolution de 1917, l'expérience communiste initiée en Russie, s'est basée sur le facteur humain caractérisé par l'attachement au système de valeurs traditionnel et à l'organisation communaliste. La partie de la population russe, encore minoritaire, qui avait commencé à développer les qualités des « occidentoides » durant les décennies précédentes, devait être éliminée par le Parti bolchevique comme un élément perturbateur et dangereux pour son pouvoir et sa survie. Ainsi, la nouvelle organisation socio-économique, le système communiste, a été bâtie sur les vieilles valeurs et traditions de la société russe et donc rappelle qualitativement ces éléments. A ce propos, Jacques Sapir rappelle : « *Le nouveau ne peut se développer qu'en s'appuyant sur la permanence d'éléments plus anciens qu'il transforme en se les réappropriant* »³⁶⁰.

Les valeurs traditionnelles qui désapprouvaient le comportement de recherche des richesses personnelles ont trouvé leur place au sein de l'idéologie communiste. Cette dernière visait à organiser toute la société autour du même objectif commun, la construction du communisme. Pour atteindre ce but, plusieurs objectifs spécifiques ont été fixés, et notamment la désappropriation de tous les moyens de production, l'élimination des classes des propriétaires privés et des entrepreneurs, la prise du pouvoir par le Parti communiste et la centralisation du système du pouvoir et de l'administration. Ainsi, le critère économique d'efficacité, selon lequel « *une production ne doit pas être lancée à perte et le meilleur résultat doit être obtenu aux moindres frais* »,³⁶¹ qui est central dans la société capitaliste, est devenu secondaire dans la société communiste. L'intérêt de toute la société qui se traduisait par la construction du communisme passait avant l'efficacité économique et ce critère social est devenu principal pour le système soviétique. Les incitations économiques pour le travail ont été

³⁶⁰ Sapir Jacques, « Diversité des trajectoires et effet de sentier : les transitions post-soviétiques », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*. Volume 36, 2005, N°2. p.199

³⁶¹ Zinoviev Alexandre, *L'occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie*, traduction française, Paris : PLON, 1995, p. 30

entièrement remplacées par celles politiques et morales basées sur le patriotisme et la conscience sociale des travailleurs³⁶².

Avec l'abolition de la propriété privée de la terre en 1917 les paysans qui avec les réformes de Stolypine avaient initié leurs propres activités ont été rendus de nouveaux dépendants des communautés rurales. A propos du nouveau type de dépendance V. Yefimov écrit :

« Pendant la collectivisation de la fin des années 1920 et du début des années 1930, ce furent les exploitations collectives (kolkhozes) qui commencèrent à jouer le rôle des communautés rurales. La collectivisation a créé les institutions de kolkhoze dans lesquels les paysans russes étaient à nouveau des serfs, mais désormais des serfs d'Etat : ils travaillaient pratiquement pour rien et effectuaient les « corvées » pour le compte de l'Etat, auquel ils fournissaient le plus gros de leur production. »³⁶³

Dans les années 1950 les kolkhozes sont devenus mécanisés, ils fournissaient tous les services essentiels à leurs membres ainsi que l'aide non officielle à leurs exploitations familiales en forme d'appropriation des biens ou d'utilisation des outils des kolkhozes. De ce fait, la vie des paysans soviétiques était totalement liée à leur appartenance aux exploitations collectives.

La tradition de rattachement obligatoire des individus à leurs communautés qui était très forte en Russie au milieu rural a été élargie par le système soviétique au contexte des villes. Tous les membres actifs de la société avaient l'obligation de travailler et leur lieu de travail devenait leur communauté de rattachement. Comme le note Zinoviev :

« La société refusait le titre de citoyen à part entière à tout homme qui n'était pas rattaché, directement ou indirectement, à une entreprise ou à un autre organisme quelconque, autrement dit qui ne travaillait nulle part ».³⁶⁴

Les organismes de rattachement des individus actifs fournissaient à leurs membres non seulement les moyens de subsistance en forme de salaire mais aussi les logements, les bons de voyages pour les vacances, les places dans les crèches pour les enfants et autres biens et services nécessaires pour leur bien-être. Ainsi, dans une société de ce

³⁶² Balabanova E., Latov Y., Latova N., *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). (Les acteurs économiques de la Russie post-soviétique (analyse institutionnelle))*, Partie 1, Moscou, 2001, p. 46

³⁶³ Yefimov Vladimir, « Structures sociales en Russie, cellules et réseaux », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p. 34

³⁶⁴ Zinoviev Alexandre, *Communisme comme réalité*, Paris : Julliard/l'Age d'Homme, 1981, p. 153

type « le degré de dépendance de l'individu par rapport au groupe tend à augmenter au maximum et le degré de dépendance du groupe par rapport à l'individus tend à diminuer au maximum. »³⁶⁵

Donc, en Russie après la révolution de 1917 le processus inverse de celui du développement capitaliste s'est mis en route. Ce ne sont pas les leçons de l'industrie qui ont progressivement pénétré dans la campagne pour changer les attitudes des paysans mais ce sont les principes collectivistes de la campagne qui ont influencé l'organisation dans tous les autres secteurs de la société soviétique.

Comme « l'organisation sociale fixe les individus à leurs groupes, alors que le commerce les en détache »³⁶⁶, l'organisation soviétique en supprimant la propriété privée et la liberté d'entreprise et de commerce, a pratiquement éliminé l'individualisme, l'élément important des sociétés occidentales, des caractéristiques culturelles du facteur humain soviétique. Tandis que l'individu occidental étant « socialement libre »³⁶⁷ cherchait à se protéger par les lois formelles, l'individu russo-soviétique en cas de besoin s'adressait à son groupe pour être secouru en ouvrant la redevance émotionnelle envers son collectif.

En l'absence de propriété privée, l'Etat étant l'unique propriétaire attribuait les moyens de production aux entreprises pour leur utilisation. Ce processus d'attribution a également marqué l'héritage culturel de la société russe.

La décision d'attribution était prise par l'Etat, et notamment par les organes centraux de planification et par les ministères. Ces derniers élaboraient les plans de production d'après l'information communiquée par les dirigeants des entreprises et d'après les résultats de l'année précédente. Chaque nouveau plan devait être supérieur au précédent. La réalisation du plan était favorisée par les primes tandis que sa non réalisation prévoyait des sanctions pour les agents économiques (Andreff 2003, 2007)³⁶⁸.

Certains critères étaient néanmoins fondamentaux. Par exemple, la priorité dans l'attribution des moyens de production a été réservée aux firmes de l'industrie militaire

³⁶⁵ Zinoviev A, *Les Hauteurs béantes*, Lausanne : L'Age d'Homme, 1977 pp. 113, cité par Bensimon Guy, *Essai sur l'Economie communiste*, Paris : L'Harmattan, 1996, p. 94.

³⁶⁶ Bensimon Guy, *Essai sur l'Economie communiste*, Paris : L'Harmattan, 1996, p. 246

³⁶⁷ Zinoviev Alexandre, *L'occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie*, traduction française, Paris : PLON, 1995, p. 30

³⁶⁸ Andreff W., *Economie de la Transition*, Bréal : éd. Carole Bluchetin, 2007

et de l'industrie lourde ainsi qu'à leurs fournisseurs. « *Un tel ordre de priorité crée de l'incertitude pour les firmes non-prioritaires en ce qui concerne les quantités d'inputs qui leur seront effectivement attribuées* »³⁶⁹.

Donc, les branches non-prioritaires souffraient constamment du manque de ressources pour la réalisation de leurs plans. Pour éviter les sanctions les entreprises présentaient l'information incorrecte sur les résultats de leur travail en contribuant à la création de plans irréalistes et en exagérant leurs besoins en ressources. Ainsi, une forme particulière de compétition s'est développée dans le système soviétique. Pour améliorer sa situation une firme devait influencer la décision de répartiteur qui se trouvait par rapport à elle en position de supérieur. Elle cherchait à démontrer d'une manière ou d'une autre l'importance de ses besoins par rapport aux autres firmes. La décision d'attribution des ressources dépendait donc de l'estimation des besoins des subordonnés (firmes) par leur supérieur (ministère). Une telle forme de lutte entre les subordonnés pour vaincre la préférence du chef, appelée la « prévention » (Zinoviev 1981, Bensimon 1996), a été révélée à tous les niveaux de la société soviétique. A Zinoviev caractérise toute la société communiste par la relation de commandement et de subordination dans l'organisation hiérarchique et par la lutte oppositionnelle, « la prévention ». La position de chef est considérée comme la meilleure et il tend à subordonner au maximum les individus qui se trouvent en bas de l'échelle hiérarchique tout en visant la minimisation des responsabilités par rapport au travail. En même temps, les subordonnés visent à améliorer leurs positions en recherchant le favoritisme de la part des chefs : « *La reconnaissance par le subordonné de l'autorité de son chef est la condition de son existence sociale.* »³⁷⁰

Ainsi, comme au sein de l'entreprise les travailleurs cherchaient le favoritisme du supérieur pour obtenir les bons de voyages ou les logements, les dirigeants d'entreprises pour obtenir les ressources devaient entretenir de bonnes relations avec les répartiteurs supérieurs, les ministères, tandis que ces derniers devaient influencer les organes centraux de planification pour obtenir plus de ressources pour leurs secteurs. De ce fait, les procédés d'acquisition de richesses dans les relations de concurrence et dans les relations de « prévention » sont basées sur les principes opposés : d'une part, l'économie, la rentabilité, le professionnalisme au travail et l'organisation efficace et

³⁶⁹ Bensimon Guy, *Essai sur l'Economie communiste*, Paris : L'Harmattan, 1996, p. 149

³⁷⁰ Ibid, p. 97

d'autre part, les relations favorables avec le supérieur. Le système soviétique d'attribution dans lequel « *le revenu dépendait de la position hiérarchique dans la société et de l'accès à la décision de redistribution* »³⁷¹ rappelait donc le principe du système du « pouvoir-propriété » de la Russie pré-révolutionnaire.

Une autre particularité du facteur humain soviétique qui provient de la propriété étatique des moyens de production concerne l'attitude des acteurs envers les résultats de leur travail. Dans le système de commandement - subordination « *l'Etat en tant que propriétaire et principal coordinateur de l'économie est « au-dessus » de l'entreprise.* »³⁷² Il est par conséquent intéressé par les résultats du travail de l'entreprise. Les efforts de cette dernière, en revanche, seront plus faibles pour atteindre la rentabilité de son travail car sa survie est de toute façon assurée par l'Etat qui en cas de son déficit budgétaire couvrira ses pertes. Cette situation définie par Janos Kornai comme la « *contrainte budgétaire lâche* »³⁷³ pour les entreprises, liée au paternalisme de l'Etat, détermine « *le caractère «gaspilleur» du modèle de croissance soviétique* ». ³⁷⁴ Les entreprises deviennent indifférentes par rapport aux coûts de la production en se focalisant sur la quantité produite, le seul critère important pour obtenir les primes de la part du supérieur.

Ainsi, « *les qualités de bon gestionnaire soviétique* » sont différentes des qualités de dirigeant de l'entreprise capitaliste. Le dirigeant soviétique devait surtout « *savoir biaiser l'information en présentant aux autorités des bilans fictifs, pour toucher les primes, pour obtenir plus de ressources, réaliser le plan à 100% en sacrifiant la qualité et les coûts de sa production et les délais de livraison, trouver les moyens illégaux pour recevoir des ressources manquantes comme les fournitures des intrants par des autres entreprises hors plan en forme des trocs bilatéraux, savoir marchander les objectifs de leur plan avec les autorités pour les baisser* ». ³⁷⁵

³⁷¹ Nougarev R., *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)*. (*Les acteurs économiques de la Russie post-soviétique (analyse institutionnelle)*), Moscou, 2003, p. 17.

³⁷² Kornai Janos (1984), *La transformation économique postsocialiste*, textes réunis et traduits sous la direction de Bernard Chavance et Mehrdad Vahabi, Paris : Edition de la Maison des sciences de l'homme, 2001, p. 154

³⁷³ Ibid, p. 152

³⁷⁴ Chavance Bernard, « Quelle transition vers quelle économie de marché pour les pays de l'Est? », *Revue française d'économie*. Volume 5 N°4, 1990. p. 86

³⁷⁵ Andreff W., *La mutation des économies postsocialistes. Une analyse économique alternative*, Paris : l'Harmattan, 2003

En même temps, pour l'Etat lui-même le critère économique était également secondaire par rapport aux objectifs sociaux-politiques, comme donner le travail à tous les membres de la société ou conserver le rôle central du parti communiste. Ainsi, contrairement au mode d'évaluation des travailleurs dans le système capitaliste qui est fondée sur l'appréciation de leurs qualités professionnelles, les travailleurs des entreprises soviétiques étaient évalués en fonction de leur appartenance au Parti, de leur activité sociale ou de leurs contacts personnels tandis que leurs qualités professionnelles passaient au second plan.

A. Zinoviev donne une image globale de l'organisation sociale soviétique comme suit: «*Les gens ne passent pas tant leurs journées à travailler qu'à échanger des informations (...), à établir des contacts avec des personnes dont dépend leur bien-être*³⁷⁶. La vie des organisations soviétiques ne se limitait donc pas à une activité de production des biens et des services, elle était surtout construite par un schéma complexe de services réciproques.

Aussi, le mode décrit de la régulation des relations entre les individus au sein de leurs organismes de rattachement (entreprise, institut, école, kolkhoze) ainsi qu'entre les subordonnés et les supérieurs à tous les niveaux de la société, renvoie à l'analyse détaillée de l'institution de «*contact personnel*» qui semble d'avoir une place importante dans la structure institutionnelle soviétique.

4.2.1.3. Les réseaux personnels en tant que convention sociale du facteur humain soviétique

Les contacts personnels et par conséquent les réseaux personnels en tant que moyen important de coordination des relations entre les acteurs soviétiques doivent être mis en avant pour comprendre le caractère spécifique du facteur humain russe. Il ne s'agit pas de constater que dans les sociétés occidentales contrairement à la société soviétique les réseaux personnels n'ont aucune importance. Cette façon de traiter la question ne serait pas correcte. Il s'agit cependant de distinguer les traits spécifiques des réseaux soviétiques afin de comprendre leur place et leur rôle dans la société.

En premier lieu, les réseaux soviétiques avaient un caractère informel. Contrairement aux réseaux formels tels que les Associations, les Unions des entrepreneurs, les réseaux

³⁷⁶ Zinoviev A, *Le communisme comme réalité*, Julliard/L'Age d'Homme, Paris, 1981 pp. 141-142, cité par Bensimon Guy, *Essai sur l'Economie communiste*, Paris : L'Harmattan, 1996, pp. 91-92

de coopération scientifique ou autres, les réseaux personnels soviétiques n'avaient aucune obligation formelle. Ils étaient basés sur le rapport des faveurs réciproques entre les membres et sur le fondement fortement émotionnel. La pratique du marchandage entre les subordonnés et les supérieurs a fortement contribué au développement des réseaux personnels en tant que moyens de régulation informelle. La possibilité de contester les décisions prises au sein du cadre formel stimulait les acteurs à s'adresser aux membres des réseaux en ouvrant par rapport à eux les dettes informelles. Comme le note Jacques Sapir :

« *Le marchandage soviétique s'apparente à une logique du don, comme substitut au contrat, qui crée des dettes destinées à ne pas s'annuler ni s'éteindre. Le contre-don au contraire la renouvelle et lui permet de perdurer.(...) L'octroi à un individu d'un bien ou d'un avantage dans le but d'ouvrir un crédit symbolique pour une réciprocité future s'inscrit dans la durée ; c'est une relation structurante où se mettent en place des solidarités* »³⁷⁷.

Dans le cas du don, l'action affective et émotionnelle devient prédominante par rapport à l'action rationnelle impersonnelle. Ainsi, ce n'est pas le droit égal pour tous qui guide les décisions des acteurs mais les affinités personnelles qui partagent toute la société entre les « nôtres » et les « autres » en développant « *la solidarité discriminante* »³⁷⁸. En même temps, dans les relations du don, il n'y a pas de « *transitivité de la dette* ». ³⁷⁹ De ce fait, les individus en rentrant dans cette relation deviennent endettés devant tous les membres du réseau et pour une période indéterminée.

En second lieu, les réseaux soviétiques étaient illégaux. Comme le système soviétique d'attribution de ressources aux entreprises dépendait en bonne partie des capacités des gestionnaires à marchander avec les supérieurs, certaines firmes se retrouvaient en manque de ressources nécessaires à leurs besoins et les autres avaient de l'excédent par rapport à leurs besoins. « *Cette situation a provoqué chez les dirigeants*

³⁷⁷ Sapir Jacques, In Bernard Chavance, Éric Magnin, Ramine Motamed-Nejad, Jacques Sapir (dir.), *Capitalisme et socialisme en perspective. Évolution et transformation des systèmes économiques*, Paris : La Découverte, 1999, p. 200

³⁷⁸ Désert Myriam, « Le débat russe sur l'informel », *Questions de Recherche*, N° 17 – Mai 2006, p. 35

³⁷⁹ Ibid, p. 104

et chez certains membres des firmes la nécessité d'instaurer des liaisons non officielles horizontales pour remplir les lacunes du système centralisé »³⁸⁰.

Les dirigeants cherchaient à obtenir des ressources manquantes en négociant avec les autres entreprises des échanges illégaux sous formes de troc. Ce mode d'aide mutuelle a été facilité par la relation officielle de rattachement des entreprises entre elles. Les fournisseurs, les producteurs, les firmes de distribution des biens de consommation ont été liés entre eux par les plans de rattachement³⁸¹. Ce « *rapport direct de long terme* »³⁸² leur permettait de réduire l'incertitude dans leur échange illégal. Le cumul de l'information biaisée chaque année contribuait à l'augmentation de la pénurie et à l'importance croissante de l'économie parallèle qui remplissait le rôle de régulateur (Andreff 1993³⁸³).

Les marchés parallèles couvraient non seulement les trocs entre les entreprises dans le but de la réalisation des plans mais aussi l'échange des biens volés dans les entreprises, l'échange de biens de consommation et de services en vue de l'enrichissement personnel, surtout durant les dernières années d'existence de l'URSS.

En l'absence de régulation officielle, tous les échanges illégaux ont été basés sur les réseaux personnels et les contacts directs afin d'assurer la prévisibilité. Avec l'aggravation de la pénurie, l'économie parallèle prenait de plus en plus d'ampleur en baissant la production officielle et en poussant la population à s'approvisionner sur le marché noir.

En dehors des marchés illégaux qui avaient une logique spéculative, les réseaux personnels ont été utilisés pour accroître les possibilités de consommation en échangeant sans l'objectif d'enrichissement les services et les biens auxquels les individus avaient accès. « *Chaque membre d'un réseau devait avoir « capital » susceptible d'intéresser les membres du réseau. En Union soviétique chaque personne*

³⁸⁰ Yefimov Vladimir, « Structures sociales en Russie, cellules et réseaux », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p. 40

³⁸¹ Pour plus de précisions sur la relation de rattachement et de transfert voir Bensimon Guy, *Essai sur l'Economie communiste*, Paris : L'Harmattan, 1996, pp. 154-164.

³⁸² Ibid, p. 159

³⁸³ Andreff W., *La crise des économies socialistes – La rupture d'un système*, Grenoble : PUG, 1993

pouvait disposer du « capital » qui correspondait à sa cellule (organisme) d'appartenance et sa position dans la cellule »³⁸⁴.

De ce fait, la séparation entre les biens publics et privés était très floue dans la conscience des acteurs soviétiques qui associaient presque automatiquement les ressources de son organisme de travail à leur propre « capital » qu'ils pouvaient échanger contre le « capital » des autres acteurs.

Ainsi, les biens de consommation et les services ont été échangés à l'intérieur des réseaux personnels qui ont obtenu la désignation du « blat ». Chaque problème pouvait être résolu par l'intermédiaire des réseaux personnels et ce mode de recherche de solution est devenu au fur et à mesure la régularité comportementale. Tout le monde connaissait ce mode de régulation et chacun était ouvert aux demandes de la part des membres des réseaux en anticipant la faveur réciproque ou le contredon de la part du demandeur. La connaissance collective et la régularité d'utilisation donnent aux réseaux soviétiques le statut de convention sociale qui s'est progressivement insérée dans l'ensemble d'institutions informelles en tant que moyen efficace de recherche de solutions.

Cependant, tous les réseaux horizontaux visant l'échange de ressources, de biens ou de services étaient interdits en Union soviétique et donc, avaient un caractère illégal. Or, l'efficacité de cette convention remportait sur la crainte des sanctions. En effet, *« la violation des lois par les citoyens, par les organisations et mêmes par les autorités était pratiquée sur une grande échelle. Dans chaque cas concret, c'était les supérieurs qui décidaient, de manière flexible, si tel comportement devait être qualifié de criminel ou non »³⁸⁵*. En même temps, dans le système généralisé de commandement et de subordination chaque supérieur avait son supérieur. De ce fait, même si la violation des lois était généralisée, son ampleur était limitée par la méfiance générale liée au fait que le supérieur pouvait utiliser à n'importe quel moment les représailles envers le subordonné.

Donc, comme les transactions au sein des réseaux étaient illégales, leur réalisation exigeait une confiance réciproque assez forte entre les parties. Ainsi, la connaissance de longue date comme par exemple l'amitié scolaire ou universitaire basée sur les liens

³⁸⁴ Yefimov Vladimir, « Structures sociales en Russie, cellules et réseaux », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p.42

³⁸⁵ Ibid

émotionnels était souvent le facteur nécessaire pour que l'échange ait lieu. Ainsi, pour reprendre et paraphraser les termes de Marc Granovetter (1973), les « *liens forts* »³⁸⁶ entre les membres des réseaux étaient leur « *force* » tout en représentant l'inconvénient voire la barrière insurmontable pour les autres.

En troisième lieu, les réseaux soviétiques étaient incontournables. D'une part, dans les conditions de lutte oppositionnelle (la « préventisation »), la pratique d'utiliser les réseaux personnels pour régler les problèmes ou pour obtenir les avantages est devenue une nécessité pour les acteurs. Sans « brancher les réseaux personnels » l'avantage était sûrement du côté de l'adversaire en cas de conflit ou de répartition des biens et des services si lui s'adressait à ses contacts utiles. Ainsi, tout le monde cherchait à se procurer du soutien à l'intérieur de ses réseaux. D'autre part, dans les conditions de pénurie, les réseaux permettaient d'obtenir des biens de consommation. Il était possible de vivre sans cet échange illégal mais avec un strict minimum qui couvrait à peine les besoins vitaux des familles. Le blat est donc devenu une pratique courante et tolérée par toute la société car cela permettait d'atténuer les problèmes du système.

Comme le note John R. Commons, « *Les pratiques courantes renvoient à la pression de l'opinion et à l'exclusion des relations par les associés de l'individu, et de ce fait, elles exigent de l'individu qu'il s'y conforme pour vivre et prospérer* »³⁸⁷.

De la même façon, les réseaux personnels pour les individus soviétiques étaient le moyen de vivre et prospérer.

Ainsi, la nature particulière des réseaux personnels soviétiques qui peut être résumée en 3I (informels, illégaux, incontournables) explique le rôle de ces derniers dans la société russe. Le facteur humain profondément marqué par la convention des réseaux personnels ne refusera pas ce moyen de régulation jusqu'à ce qu'il reste efficace (voir Chapitre III, Les institutions informelles), jusqu'à ce que la prévisibilité ne soit pas assurée par les autres modes de régulation, et notamment par les institutions formelles.

³⁸⁶ Granovetter Mark, The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, Vol. 78, N° 6 May, 1973, pp. 1360-1380

³⁸⁷ Commons John R., « Droit et économie », (« Law and Economics » *Yale Law Journal*, Février, 1925 pp. 371 – 382). Traduction par Laure Bazzoli et Thierry Kirat, *Economie et Institutions*, n°8, 2006, p.121

Les problèmes institutionnels révélés dans le dispositif russe par les différents organismes d'évaluation proviennent donc en bonne partie du caractère spécifique du facteur humain russe qui est d'une part mal adapté au comportement capitaliste et qui est d'autre part très habitué à la régulation personnelle opposée à la coordination formelle et impersonnelle des sociétés occidentales. Ainsi, l'attitude négative envers les entrepreneurs qui est encore largement présente dans la société, le comportement de gaspillage des managers, des cadres, des ouvriers des entreprises publiques comme privées, la perception très indéterminée sur ce qui est public et ce qui est privé et l'instinct de recherche de rente ne peuvent pas être changés par la décision politique mais doivent traverser une longue période d'apprentissage aux autres valeurs et aux autres comportements. De la même façon, la corruption, tant reprochée à la structure institutionnelle russe n'est pas une déviation du comportement considérée comme « normale » par la société mais elle fait partie du système accepté des faveurs réciproques. La séparation entre la corruption dans le sens négatif du terme et l'entraide habituelle au sein des réseaux d'amis est très floue. Ainsi, il est possible d'expliquer pourquoi tout le monde reconnaît l'existence en Russie des problèmes de corruption, d'inégalité de traitement ou d'abus de pouvoir mais les résultats ne changent pas malgré la politique du gouvernement axée sur ces problèmes. Tant que l'organisation personnelle, les institutions des « réseaux » et des « groupes d'amis proches » domineront dans la société et chez les élites, ces problèmes persisteront malgré les sanctions formelles. De ce fait, la politique du changement progressif du facteur humain russe par le biais d'apprentissage semble plus appropriée pour l'amélioration de la qualité des institutions capitalistes en Russie.

4.2.2. La résistance et la réponse du facteur humain russe à la « transition »

Une autre explication des problèmes institutionnels russes peut être recherchée dans le changement de l'environnement réel, et notamment dans le contexte récent de la transformation du système communiste en système capitaliste initiée en Russie à la fin du 20^{ème} siècle.

D'une façon générale, le problème est ici de savoir comment le facteur humain russo-soviétique, tel que nous l'avons décrit ci-dessus, a réagi à la transformation du

système et dans quelle mesure a-t-il été affecté par les changements systémiques des années 1990 ?

4.2.2.1. La destruction du cadre formel du système de commandement et de subordination

Après environ 70 ans de construction du système « non capitaliste » basé sur l'économie planifiée et le pouvoir politique centralisé, l'Union soviétique, puis la Russie change fondamentalement les paradigmes. L'arrivée au pouvoir de M. Gorbatchev en 1985 marque une nouvelle étape dans l'histoire des quinze républiques de l'Union soviétique et de plusieurs autres pays du bloc socialiste.

L'Union Soviétique dont l'économie traverse une période de crise profonde avec la croissance négative, la hausse de l'inflation et de l'économie parallèle, la baisse de la productivité dans l'économie officielle, commence à réaliser les réformes du système de l'économie planifiée afin d'améliorer son efficacité.

En même temps, outre la crise économique, le pays est confronté à plusieurs autres problèmes et notamment, la crise idéologique, l'explosion de la corruption, du vol, du gaspillage qui aggravent la situation difficile et enfin la pression des pays occidentaux qui continuent à mener une politique antisoviétique dans le cadre de la guerre froide.

Dans les conditions qualifiées presque de critiques, le gouvernement de Gorbatchev commence à réaliser des réformes visant à introduire les institutions de marché dans le système d'économie planifiée et à démocratiser la structure politique et la société soviétique. Ainsi, les dirigeants décident d'améliorer l'efficacité du système communiste avec les méthodes capitalistes, ce qui conduit à la destruction du cadre formel du système de commandement et de subordination (Bensimon 1996).

En effet, les réformes réalisées durant les années de perestroïka ne reflètent pas une stratégie complète et cohérente. Les libertés économiques et politiques s'introduisent d'une manière spontanée et simultanée avec l'affaiblissement parallèle du contrôle de l'Etat dans tous les secteurs. En 1987 la « Loi sur les coopératives » autorise la création des coopératives auprès des grandes entreprises d'Etat pour produire les biens de consommation. En 1989 la « Loi sur les locations » donne la possibilité aux entreprises et aux exploitations agricoles collectives de louer la propriété d'Etat. En 1990 une nouvelle loi ouvre la possibilité pour tous les citoyens de créer de petites entreprises

(« La loi sur la création et le développement des petites entreprises, 08/08/1990 »³⁸⁸) et la « Loi sur la propriété » (06/03/1990) détermine les formes de propriété et la protection des droits de propriété en l'URSS.

En même temps, en 1986 Gorbatchev augmente la liberté d'expression dans les médias, les livres, les journaux. Ceci encourage l'organisation de mouvements d'opposition au système communiste auparavant interdits. En 1988 l'une de ces organisations : l'Union démocratique a organisé deux manifestations contre le pouvoir communiste. Le pouvoir central s'affaiblit, perd de son autorité et son rôle de protecteur des institutions formelles et de coordinateur supérieur du système hiérarchique de commandement et de subordination. Ainsi, le cadre formel selon lequel pour chaque supérieur il existait un autre supérieur, qui retenait les actions illégales dans les limites socialement acceptés, a été déstabilisé.

Les nouvelles libertés économiques introduites chez le facteur humain soviétique n'ont pas produit l'entrepreneur capitaliste, mais ont plutôt détruit les limites de l'appropriation des biens d'Etat en conduisant à l'enrichissement considérable et auparavant inacceptable des dirigeants des entreprises publiques, des hauts fonctionnaires, des bureaucrates bien placés.

Ainsi, le marché créé sur la base du matériel humain soviétique avait ses particularités. Il était basé sur l'organisation dans laquelle la position du participant est définie par son poste dans l'administration. De ce fait, « les directeurs des entreprises ont utilisé la propriété d'Etat dans le but de l'enrichissement personnel. Avec les crédits subventionnés et les licences d'utilisation gratuite des ressources naturelles, les directeurs créaient les coopératives privées auprès des entreprises d'Etat pour y transférer les bénéfices »³⁸⁹.

En résultat, durant la période de perestroïka au sein de l'Union soviétique les bureaucrates ont accumulé des capitaux importants en tirant un profit illégal de la propriété d'Etat.

En outre, la coordination hiérarchique de l'économie qui consistait en la détermination de plans par les organes centraux de planification et en la redistribution des ressources en fonction des priorités définies par les ministères aux entreprises, a été

³⁸⁸ La législation de la Russie : www.russia.bestpravo.ru/ussr

³⁸⁹ Nougerev R., *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)*. (*Les acteurs économiques de la Russie post-soviétique (analyse institutionnelle)*), Moscou, 2003, p. 28

compromise par les mesures adoptées en 1987. D'abord, les entreprises nationales ont été mises en autonomie financière et en autofinancement pour « *remplacer les méthodes administratives de direction de l'économie par les méthodes économiques* »³⁹⁰. Puis, la loi « Sur l'entreprise publique » a attribué plus de pouvoir aux entreprises par rapport aux ministères en permettant aux premières de vendre une partie de leur production à des prix libres. Enfin, les salaires ne devaient plus être fixés par les organes supérieurs mais régulés par les entreprises.

En résultat, le facteur humain soviétique a réagi à ces mesures non pas par la l'augmentation de la productivité et l'amélioration de la qualité des biens et des services produits mais en spéculant avec les prix administratifs et en transformant les ressources financières des entreprises en forme liquide, ce qui simplifiait leur appropriation. La part des bénéfices des entreprises versée dans le budget de l'Etat a diminué en aggravant encore plus son déficit créé déjà par plusieurs facteurs, et notamment par la baisse des prix mondiaux du pétrole, par la guerre en Afghanistan, par l'explosion au Tchernobyl. Le nombre des ministères a été réduit de 52 à 32 vers 1989 et leur autorité sur les firmes a baissé.

Une telle politique a marqué le début de la destruction de l'économie communiste qui se basait sur l'administration et donc sur le système hiérarchique de commandement et de subordination. Comme le note Guy Bensimon, « *un système économique communiste n'existe en tant que tel que par son administration c'est-à-dire par sa direction et par la coordination de ses parties. C'est donc le système économique entier qui tend à se disloquer* »³⁹¹ quand le principe de l'administration est rompu ou affaibli.

Du fait de la destruction rapide du système communiste avec la suppression de ces éléments centraux, le gouvernement soviétique a officiellement déclaré la transition vers l'économie de marché. Les documents adoptés par le Conseil Suprême de l'URSS envisageaient la démonopolisation, la décentralisation et la privatisation. En réalité, les mesures annoncées se sont traduites par la multiplication par 2 des prix régulés, par l'introduction des coupons d'approvisionnement et par le changement des billets de banque afin de diminuer la masse d'argent liquide en circulation. Le déficit des biens de

³⁹⁰ La directive du Comité Central de Parti Communiste de l'URSS sur la mise des entreprises et des organisations de l'économie nationale en autonomie financière et en autofinancement du 11 juin 1987, N°665.

³⁹¹ Bensimon Guy, « Sur la nature de l'économie russe actuelle », *Actuel Marx Confrontation*, Octobre 1997

consommation aggravé, les prix augmentés contrairement aux promesses de M. Gorbatchev et la réforme monétaire inattendue, ont ruiné la confiance de la population envers le gouvernement soviétique. Il n'est pas étonnant que dans ces conditions la majorité des citoyens a soutenu l'opposition politique devenue possible avec les réformes démocratiques mise en place parallèlement.

En 1989 la minorité des députés radicaux crée « Le groupe interrégional des députés populaires » (Eltsine B., Sobtchak A, Sakharov A....) qui prône la continuation et l'accélération des réformes et l'abolition de l'article 6 de la Constitution de l'URSS qui attribue au Parti Communiste « le pouvoir du gouvernement et d'orientation » de l'Etat. En 1990 Gorbatchev accepte les exigences de l'opposition et introduit la clause de multipartisme dans la Constitution de l'Union soviétique. La même année le IIIe Congrès des députés populaires introduit l'institution de la présidence et M. Gorbatchev devient le premier président de l'Union soviétique. Il était également son dernier président car en 1991 l'URSS a cessé d'exister en laissant la place aux 15 Etat indépendants issus des républiques socialistes soviétiques. La République socialiste fédérative soviétique de Russie est devenue la Fédération de Russie dirigée par B. Eltsine, son premier président.

Les nouveaux dirigeants ont officiellement choisi la politique de transition vers l'économie de marché. En même temps, compte tenu du fait que le système communiste était considéré non seulement «*économiquement inefficace*» mais aussi «*politiquement antidémocratique*»³⁹² il fallait également établir la démocratie et ses institutions. Ainsi, la volonté politique de mettre en place en Russie post-soviétique le capitalisme tel qu'il était à l'Occident, a marqué le début d'une nouvelle période dite « de transition » dans l'histoire du pays.

4.2.2.2. La mise en place des institutions formelles du capitalisme en Russie post-socialiste

Formellement la transition de l'économie planifiée à l'économie de marché suppose d'une part, l'élimination totale des anciennes institutions : l'abandon des plans, du paternalisme de l'Etat, la baisse significative de la propriété étatique des entreprises et des banques, *la destruction des relations d'attribution des richesses et des relations de commandement et de subordination*³⁹³. D'autre part, elle signifie l'établissement de

³⁹² Bensimon Guy, *Essai sur l'Economie communiste*, Paris : L'Harmattan, 1996, p. 243

³⁹³ Ibid, p. 244

nouvelles institutions de marché: la propriété privée, la liberté d'entreprise, les prix sensibles aux interactions entre l'offre et la demande, la concurrence, la liberté de choix de consommation, la relation contractuelle.

Le changement formel du régime autoritaire et l'instauration de la démocratie supposent *grosso modo* l'adoption des lois qui définissent et protègent les droits de l'homme, qui permettent l'ouverture de la compétition politique à tous les citoyens, qui établissent la liberté d'opinion et d'expression, les droits politiques égaux de tous les citoyens et qui améliorent la séparation des pouvoirs et le fonctionnement de la justice indépendante.

Dans le domaine politique la transition formelle en Russie a été assez rapide. La nouvelle Constitution de la Fédération de Russie a été adoptée le 12 décembre 1993. Cette Constitution était la cinquième dans l'histoire de la Russie (Encadré 4.1.) mais la première sous le régime non communiste.

Encadré 4.1. Les Constitutions dans l'histoire de la Russie

Les premières tentatives d'introduction de la Constitution en Russie datent du XIXe siècle. En 1809 le comte Speranskii (1772 - 1839) a élaboré le projet de Monarchie constitutionnelle « Plan des réformes d'Etat » qui est pourtant resté seulement sur le papier. Puis, les projets de la Constitution ont été préparés en 1818 selon l'initiative de tzar Alexandre I, en 1821 par les révolutionnaires qui militaient pour la République constitutionnelle, par le tzar Alexandre II tué en 1881. Or, les projets constitutionnels du XIXe siècle n'ont pas été réalisés. Les premiers manifestes officiellement adoptés qui introduisaient les éléments de la Monarchie Constitutionnelle ont été signés par le tzar Nicolai II en 1905-1906. Ils ont créé la Douma d'Etat qui limitait le pouvoir du tzar et ont déclaré les droits et les libertés des citoyens.

La première Constitution officielle a été adoptée après la Révolution, le 10 juillet 1918. Elle a formellement introduit la « dictature du prolétariat » et elle a établi le fonctionnement du pouvoir soviétique. Le 31 janvier 1924 la première Constitution de l'URSS a remplacé celle de 1918. Cette Constitution a totalement supprimé la section sur les libertés et les droits individuels en introduisant la citoyenneté unique pour toutes les Républiques de l'Union soviétique. La « Constitution de Staline » a été adoptée le 5 décembre 1936. Elle a introduit formellement les principes essentiels du socialisme : « Qui ne travaille pas ne mange pas », « Chacun doit apporter selon ses capacités et chacun doit être récompensé selon son travail ». La « Constitution de Brejnev » adoptée le 7 octobre 1977 était la dernière Constitution de l'Union Soviétique. Elle a confirmé le rôle central du Parti communiste en tant que noyau et moteur du développement du pays. Modifiée par Gorbatchev durant les années de la « perestroïka » avec une série d'amendements sur le pluripartisme, les formes de propriété, l'institution de la présidence et autres, elle a été totalement remplacée en 1993 par une nouvelle Constitution de la Fédération de Russie.

Cette Constitution démocratique met au centre l'homme, ses droits et ses libertés. Elle garantit l'égalité de tous les citoyens, introduit la séparation des pouvoirs, le caractère laïque de l'Etat et la suprématie de la loi. Elle donne le droit à chaque citoyen de s'adresser au tribunal constitutionnel. Le président doit désormais être élu par les élections nationales pour 4 ans. C'est le président qui est le garant de la Constitution. La Russie est officiellement déclarée Etat démocratique fédéral, Etat de droit, avec une forme républicaine du gouvernement. (Annexe 8)³⁹⁴. Ainsi, le changement des institutions formelles dans le domaine politique en Russie post-soviétique n'a pris que deux ans pour instaurer officiellement la démocratie.

En revanche, dans le domaine économique le choix du mode de réalisation des réformes ne suscitait pas de consensus. Deux modèles de transition ont été en confrontation.

Le premier modèle issu du Consensus de Washington proposait la transition rapide, axée sur la priorité de la libéralisation, de la privatisation et de la stabilisation. Selon cette approche les institutions formelles de l'économie de marché devaient être introduites dans les plus brefs délais. Bernard Chavance schématise cette doctrine de la transition comme suit : *« la situation finale d'équilibre, connue d'avance, l'« économie de marché », détermine strictement la voie la plus courte, la plus directe, à partir du point de départ que représente l'économie socialiste inefficace. La situation transitoire ayant inévitablement un caractère déséquilibré et étant susceptible de connaître des retours en arrière, sa durée doit être raccourcie au maximum. La rapidité du changement était donc jugée essentielle. Quant aux moyens, ils étaient dans cette approche dépourvus d'ambiguïté : la stabilisation éliminerait les effets pervers de l'inflation, la privatisation créerait des incitations correctes pour les agents économiques et la libéralisation permettrait à la concurrence d'opérer la nécessaire «destruction créatrice» des industries et des entreprises léguées par l'ancien système »*³⁹⁵.

La deuxième approche s'est développée dans le cadre de la perspective institutionnaliste et évolutionnaire (Murrell 1992, Chavance 1990, Kornai 1990,

³⁹⁴ La Constitution de 1993 avec les amendements de 30 décembre 2008 est en vigueur en Russie actuelle. Les amendements de 2008 élargissent la durée du mandat de Président jusqu'à 6 ans (à partir des élections de 2012) et renforcent le pouvoir de la Douma d'Etat par rapport au pouvoir de l'exécutif.

³⁹⁵ Chavance Bernard, « L'expérience postsocialiste et le résistant apprentissage de la science économique », *Revue du MAUSS*, 2007/2 n° 30, p. 50

Chavance et Magnin 1996). Elle soutenait la mise en place progressive et graduelle des réformes et le rôle important de l'Etat et des institutions. Elle soulignait le danger du désengagement libéral de l'Etat durant la période de la mise en place des nouveaux instruments du contrôle macro-économique et elle mettait en avant la nécessité de l'apprentissage de l'utilisation de ces instruments³⁹⁶.

Les réformateurs russes de l'équipe d'Eltsine (E.Gaidar, A.Tchubais, P.Aven) ont choisi la transition rapide dite « thérapie de choc » avec la libéralisation et la privatisation presque immédiates :

*« Le décret de décembre 1991 annonce la libéralisation des prix de 80% des biens de production et de 90% des biens de consommation. Le décret de janvier 1992 libéralise le commerce. En 1992 également, débute le programme de privatisation »*³⁹⁷.

Entre 1991 et 1999 la Russie a adopté les lois principales du cadre formel de l'économie de marché : loi sur la concurrence, sur le commerce (liberté de contracter), sur les sociétés (liberté d'entreprise) et autres (Encadré 4.2.).

La transition rapide avait donc pour but le changement des institutions formelles selon le modèle des institutions capitalistes existantes dans les pays occidentaux ou, comme le souligne W. Andreff (2007) dans sa critique de cette approche, *la construction du capitalisme de toutes pièces, clés en main*³⁹⁸.

En résultat, les prix ont augmenté de 26 fois en 1992 et de 10 fois en 1993 tandis que la croissance du taux des salaires ne suivait pas celui des prix. Entre 1991 et 1995 la croissance du PIB était fortement négative en atteignant -14 % en 1992 et -13 % en 1994. Les investissements ont baissé de 70% en trois ans³⁹⁹.

Avec la privatisation, l'administration d'Eltsine a transféré en 8 ans 80% de la propriété d'Etat entre des mains privées y compris les grandes entreprises stratégiques d'Etat. Comme le décrit A. Zinoviev :

« Par la volonté politique, les dirigeants ont commencé à créer l'économie de propriété privée non pas par les investissements dans la création de nouvelles entreprises mais par la mainmise des particuliers sur les entreprises communistes

³⁹⁶ Chavance Bernard, « Quelle transition vers quelle économie de marché pour les pays de l'Est? », *Revue française d'économie*, volume 5 N°4, 1990. pp. 83-104.

³⁹⁷ Garanina O., *La Russie dans l'économie mondiale*, Paris : l'Harmattan, 2009, p.34

³⁹⁸ Ibid, p.300

³⁹⁹ Annuel statistique russe, 1996, Goskomstat, Moscou, 1996, p.30

prêtes. La capture a été voilée par l'apparence économique. En réalité, ce n'était pas une opération économique mais le vol des richesses du pays »⁴⁰⁰.

En résultat, une nouvelle classe d'oligarques extrêmement riches s'est formée en Russie parallèlement à l'appauvrissement frappant de la majorité de la population.

Encadré 4.2. La séquence d'élaboration des institutions en Russie⁴⁰¹

01/1992 : Libéralisation des prix, abolition du monopole d'Etat sur le commerce

10/1992 : Début de la privatisation de masse

11/1992 : Adoption de la loi sur les faillites

02/1993 : Adoption d'une loi sur la concurrence

05/1993 : Ouverture du marché des bons du Trésor

07/1994 : Début de la privatisation par vente en monnaie

11/1994 : Installation de la Commission fédérale des opérations de bourse

06/1995 : Privatisation par remise d'action contre prêt bancaire

08/1995 : Adoption de la loi sur les monopoles naturels

12/1995 : Adoption des lois sur les sociétés et les titres boursiers

04/1996 : Libéralisation du commerce extérieur achevée

03/1998 : adoption d'une nouvelle loi sur les faillites

01/1999 : Vote du nouveau code fiscal (1^{re} partie) par la Douma

02/1999 : Adoption de la loi sur l'insolvabilité des institutions financières

02/1999 : Adoption de la loi protégeant les investisseurs sur les marchés financiers

07/2000 : Adoption de la loi réformant la structure du pouvoir fédéral

05/2001 : Amendement de la loi sur le système bancaire

06/2001 : Début de la réforme de la justice

07/2001 : Adoption de la loi sur l'impôt sur les sociétés

01/2002 : Code foncier, amendement de la loi sur les sociétés

04/2002 : Adoption du code de gouvernement d'entreprise

07/2002 : Adoption de la loi sur la vente des terres agricoles

10/2002 : Nouvelle loi sur les faillites

07/2003 : Adoption d'un nouveau programme de privatisation (vente au cas par cas)

Source : Andreff W, *Economie de la Transition*, éd. Carole Bluchetin, Bréal, 2007, p. 299

D'une façon générale, l'introduction des institutions capitalistes dans le contexte post-socialiste a eu des effets particulièrement frappants : la chute de la production, la fuite des capitaux, la séparation de la société en riches et pauvres, la défaillance de

⁴⁰⁰ Zinoviev A, *La tragédie russe*, Moscou : Algorithmes, 2002, p. 225

⁴⁰¹ Andreff W, *Economie de la Transition*, Bréal : éd. Carole Bluchetin, 2007, p. 299

l'Etat et la dégradation des services publics, l'instabilité et l'incertitude totale. Comme le remarque Yorgos Rizopoulos, « *il est de toute évidence que « la transition » n'a pas créé un système économique plus performant que l'ancien* »⁴⁰². Pourquoi donc, les résultats réels étaient-ils loin des pronostics décrits par les défenseurs de la politique de la transition rapide ? La réponse peut être recherchée dans la réaction du facteur humain russe à l'incertitude produite par la rupture systémique.

4.2.2.3. L'incertitude de la « transition » et le facteur humain russe

Au prix de sacrifices lourds pour la société, les nouvelles institutions capitalistes ont été créées en Russie, mais les incitations économiques attendues chez les individus et les entreprises n'ont pas pris corps au sein de la nouvelle structure. L'entrepreneur post-soviétique n'a pas commencé à agir d'une manière semblable au comportement du capitaliste weberien, les gestionnaires des entreprises n'ont pas commencé à organiser la production d'une manière rentable en augmentant la qualité des biens, la régulation impersonnelle par le marché n'est pas devenue le principe central de la coordination des relations entre les acteurs nationaux. A ce propos, il est utile de rappeler, comme le soulignait D. North (1990), que la modification des institutions formelles peut être rapide mais les institutions informelles sont inertes, elles nécessitent beaucoup de temps et doivent traverser une période assez longue d'apprentissage pour changer.

Le système ne peut pas être transformé radicalement en un court délai car il est le produit d'un long apprentissage, de changement des modèles mentaux de la population et des élites politiques et économiques, d'internalisation progressive des nouvelles règles. Or, en Russie « *la rupture systémique a provoqué l'invalidation des messages institutionnels de l'ancien système, alors que les nouvelles règles, greffées de façon volontariste sur le tissu social, pâtissaient d'un manque de confiance et d'adhésion* »⁴⁰³. De ce fait, pour réduire l'incertitude les acteurs recherchaient les solutions dans les normes et les conventions informelles, celles qui dans le passé soviétique étaient les pratiques habituelles. Dans l'environnement de l'invalidité des règles formelles, ce ne sont que des pratiques informelles qui reflétaient les représentations communes capables

⁴⁰² Rizopoulos Yorgos, « Stratégies organisationnelles et réseaux post-socialistes en Russie », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Volume 30, 1999, N°2-3. Les économies post-socialistes: une décennie de transformation. p. 285

⁴⁰³ Ibid, p. 287

de produire chez les acteurs les anticipations sur les comportements des autres et d'accroître la prédictibilité.

La destruction de l'organisation communiste en Russie a donc provoqué l'apparition « d'une copie dégradée de l'ancien système »⁴⁰⁴ qui s'est mise en place naturellement, en raison du caractère continu du facteur humain. Cette nouvelle organisation ne ressemblait pas au capitalisme avec l'économie de marché et la démocratie. Elle la copiait formellement mais cette copie officielle ne reflétait pas l'organisation réelle qui, elle, était fondée sur les institutions informelles.

Ainsi, pour survivre dans les conditions de méfiance généralisée les acteurs cherchaient la confiance et la protection à l'intérieur des réseaux personnels formés pendant la période soviétique. En même temps, au fur et à mesure que le contexte changeait, que les nouveaux problèmes se présentaient, la nature des réseaux et les relations entre les membres se modifiaient en s'adaptant aux nouveaux objectifs de l'environnement réel. Donc, les réseaux horizontaux entre les directeurs des entreprises, les réseaux verticaux entre les répartiteurs et les attributaires des ressources ainsi que les réseaux de *blat* ont glissé du système soviétique vers le nouveau contexte en s'adaptant en même temps aux problèmes de ce dernier.

D'abord, les relations horizontales entre les dirigeants d'entreprises soviétiques qui régulaient auparavant les échanges illégaux des ressources, ont permis aux entreprises post-soviétiques de continuer l'activité économique dans les conditions de l'incertitude généralisée:

*« Les relations directes et personnelles deviennent pratiquement la seule voie d'accès aux ressources et aux marchés et, dans ce contexte, la préservation des contacts anciens acquiert une importance primordiale. »*⁴⁰⁵

Les nouvelles associations des entreprises des mêmes secteurs se créaient afin d'accéder aux ressources et aux marchés mais aussi de réaliser les investissements communs, de créer leurs propres organisations financières, de faire du lobbying auprès des autorités et d'instaurer les barrières aux nouveaux entrants⁴⁰⁶. Elles entretenaient les liens qui n'étaient pas basés sur le critère économique mais surtout sur le critère de

⁴⁰⁴ Bensimon Guy, *Essai sur l'Economie communiste*, L'Harmattan, Paris, 1996, p. 244

⁴⁰⁵ Rizopoulos Yorgos, « Stratégies organisationnelles et réseaux post-socialistes en Russie », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Volume 30, 1999, N°2-3. Les économies post-socialistes: une décennie de transformation. p.292

⁴⁰⁶ Ibid

sécurité en privilégiant les relations stables avec les anciens partenaires plutôt que le profit et la recherche de nouveaux clients. Dans ces conditions, pour maintenir les transactions la grande partie des opérations était réalisée sous forme de troc qui a atteint en 1997 jusqu'à 70% des ventes industrielles.

Puis, les relations verticales que les dirigeants des firmes soviétiques entretenaient avec les membres de la bureaucratie supérieure avec qui ils marchandait les plans et l'attribution des ressources, sont devenues le fondement des réseaux entre les représentants des domaines public et privé. Cependant, dans le contexte de l'affaiblissement de l'Etat central, ce sont les autorités régionales qui ont pris le pouvoir et les entreprises établissaient les liens étroits avec ces derniers en créant les réseaux *entrepreneurs – bureaucratie*⁴⁰⁷ au niveau des régions. Au niveau fédéral la cohésion entre le secteur public et privé se traduisait par la colonisation des secteurs stratégiques par les groupes des proches du président du pays :

« *Les groupes d'intérêt au niveau fédéral s'articulent notamment autour de trois pôles : le secteur des ressources naturelles, certaines industries d'armement et les activités bancaires* »⁴⁰⁸

En même temps, avec un Etat faible incapable de remplir sa fonction de protection, les droits de propriété privée ainsi que les droits personnels étaient très fragiles. Afin d'assurer leur sécurité les acteurs étaient amenés à chercher la protection auprès des structures criminelles. Ainsi, comme le remarque V. Yefimov, « *l'institution des krycha (les « toits ») criminelles, administratives et policières sont devenues des éléments nécessaires des réseaux* »⁴⁰⁹.

Enfin, les réseaux de *blat* qui en Union soviétique contribuaient à atténuer la pénurie de biens de consommation ont également trouvé leur place dans le nouveau contexte. Comme le déficit des marchandises a été couvert par les importations, ce sont des biens publics qui désormais suscitaient les transactions informelles. La santé et l'éducation gratuites et de qualité sont devenues les biens rares et recherchés dans la société par le

⁴⁰⁷ Yefimov Vladimir, « Structures sociales en Russie, cellules et réseaux », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p. 47

⁴⁰⁸ Rizopoulos Yorgos, « Stratégies organisationnelles et réseaux post-socialistes en Russie », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Volume 30, 1999, N°2-3. Les économies post-socialistes: une décennie de transformation. p.296

⁴⁰⁹ Yefimov Vladimir, « Structures sociales en Russie, cellules et réseaux », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p.43

biais des réseaux personnels. Or, à la différence du *blat* soviétique, les échanges informels post-soviétiques s'accompagnaient souvent de « gratifications monétaires ».

410

Ainsi, la convention des réseaux personnels n'a non seulement pas disparue avec la destruction du système communiste mais elle s'est renforcée avec l'augmentation de l'incertitude et de l'insécurité en Russie post-socialiste.

Au sein du nouveau cadre formel les anciennes valeurs et pratiques informelles persistaient et continuaient à guider les faits et gestes des acteurs. L'esprit d'entreprise non capitaliste des acteurs russes caractérisait également les nouveaux propriétaires des entreprises privatisées. Ces derniers gaspillaient comme avant les ressources en visant désormais l'enrichissement personnel immédiat sans se préoccuper de l'investissement productif, de l'organisation rentable ou du professionnalisme, nécessaires pour le fonctionnement efficace du système capitaliste officiellement instauré en Russie. De ce fait, comme le note G. Bensimon, « *les structures de marchés concurrentiels apparaissent en Russie post-socialiste comme l'enveloppe sous laquelle se cachent des phénomènes bien plus essentiels et profonds que la propriété, le marché ou l'échange* »⁴¹¹. R. Noureev, à ce propos, rajoute également qu'en Russie « *l'importation des institutions occidentales cachait le contenu oriental* ».⁴¹²

En résultat, trois groupes de problèmes institutionnels peuvent être révélés du processus de la transformation systémique en Russie. Premièrement, les valeurs et les habitudes comportementales non capitalistes des acteurs russes sont restées les mêmes après le changement brutal du système. Or, compensées auparavant par le paternalisme économique de l'Etat central, elles sont devenues dangereuses dans les conditions de son désengagement.

Deuxièmement, l'effacement de l'Etat en tant que garant de la sécurité et le transfert des fonctions de protection aux réseaux criminels a créé les nouveaux problèmes institutionnels, et notamment la perte de confiance de la société envers les organismes publics de la mise en application et de contrôle des lois formelles et envers l'administration.

⁴¹⁰ Désert Myriam, Le débat russe sur l'informel, *Questions de Recherche*, N° 17 – Mai 2006, p.79

⁴¹¹ Bensimon Guy, « Sur la nature de l'économie russe actuelle », *Actuel Marx Confrontation*, Octobre 1997

⁴¹² Noureev R., *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)*. (*Les acteurs économiques de la Russie post-soviétique (analyse institutionnelle)*), Moscou, 2003, p. 28

Troisièmement, l'introduction de nouvelles règles formelles du capitalisme a conduit à la consolidation du comportement de non respect des lois. Leur suivi devient plutôt une exception. L'Etat a créé officiellement les nouveaux droits et les nouvelles libertés politiques et sociales mais non seulement il ne les a pas défendus, mais il ne les a pas non plus respectés. Mal comprises par la population qui a surtout vu diminuer ses libertés économiques, ces nouvelles institutions formelles n'étaient pas crédibles, ne donnaient pas confiance et n'orientaient pas les comportements individuels. Les institutions formelles copiées des sociétés occidentales n'étaient pas naturelles, elles sont venues subitement dans la vie des citoyens qui ne comprenaient pas leur nature, et ceux qui les avaient apportées ne les respectaient pas. Donc, les nouvelles institutions formelles incomprises par la population, incontrôlées par l'Etat, incohérentes avec les habitudes comportementales sont devenues les « *formalités vides* »⁴¹³ (Chapitre III) en laissant les institutions informelles remplir la fonction organisationnelle.

A la fin du 20^{ème} siècle le processus mondial de la généralisation des institutions formelles du capitalisme à l'échelle planétaire s'est élargi également vers la Russie. Les dirigeants du pays ont décidé d'y instaurer le capitalisme par la volonté politique. Or, ce processus s'est heurté au facteur humain russe, différent de celui capitaliste, avec les habitudes, les normes et les conventions bien ancrées dans le tissu social, efficaces dans cette société mais incompatibles avec les formes nouvellement introduites.

Le modèle mental construit durant les siècles ne peut pas changer du jour au lendemain parce que l'économie de marché et la démocratie ont été choisies comme les plus efficaces par un groupe de personnes au pouvoir.

Les réformateurs russes n'ont pas pris en compte cette inertie des institutions informelles. Pour eux, l'homme soviétique n'était pas en réalité différent de l'homme américain ou allemand. Ainsi, le changement du système formel devait apporter automatiquement le comportement capitaliste. Or, en réalité le facteur humain construit historiquement dans chaque société est différent, il ne réagit pas de la même façon à l'environnement changeant. Il s'adapte et agit d'une manière unique, conditionné par sa propre évolution et sa propre culture. Ce ne sont pas les agents universels qui

⁴¹³ Redmond W.H., « A framework for the analysis of Stability and Change in Formal Institutions », *Journal of economic Issues*, Vol. XXXIX N°3 September 2005, p. 667

construisent le développement de chaque pays, ce sont les membres de la société qui forment le facteur humain d'un type bien précis.

Il faut rappeler qu'en Russie l'économie de marché, la démocratie et les institutions qui en découlent ne sont pas naturelles du point de vue de l'évolution historique. Les institutions formées pendant les siècles et la culture de la population russe étaient totalement différentes de celles des pays capitalistes. La prise en compte de la nature des institutions informelles était extrêmement importante pour les réformes. Or, leurs ingénieurs ont totalement ignoré ce facteur en provoquant par leurs décisions les coûts sociaux importants et le désordre institutionnel lié à l'inefficacité des règles formelles et au désengagement de l'Etat.

Etait-ce de l'ignorance de leur part ou était-ce le pas prémédité ? Pourquoi donc, les décisions de réformes apportant des résultats destructifs ont été prises par les dirigeants russes ?

4.2.3. Les élites russes en tant que composante du facteur humain

Il semble que les réformateurs russes n'étaient pas préoccupés par les coûts sociaux des changements. Ils se souciaient peu des résultats de leurs actes pour le développement du pays en s'inquiétant surtout de la redistribution des richesses à l'intérieur de leurs réseaux. Avec la poursuite de la politique de « thérapie de choc » ils ont provoqué un désordre généralisé par « *l'affaiblissement considérable de l'Etat fédéral, qui s'est trouvé dans l'incapacité de remplir ses fonctions les plus élémentaires* ». ⁴¹⁴

Si l'on croit à la « New Comparative Economics » (Djankov, Shleifer, Vishny 2003), la décision politique a été prise par les élites russes en résultat du calcul de leurs propres gains, et donc représente le pas prémédité. En analysant la frontière entre le désordre et la dictature, les auteurs de cette approche concluent que « *les oligarques ont préféré le désordre institutionnel comme stratégie de maximisation de leurs rentes. La chute de la dictature en Russie a provoqué la désorganisation de l'économie et les institutions publiques naissantes ont été subverties par les puissants grâce au crime, à la corruption*

⁴¹⁴ Rizopoulos Yorgos, « Stratégies organisationnelles et réseaux post-socialistes en Russie », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Volume 30, 1999, N°2-3. Les économies post-socialistes: une décennie de transformation. p.295

et aux influences politiques »⁴¹⁵. Or, basée sur l'individualisme méthodologique la NCE construit son raisonnement sur le comportement égoïste et opportuniste des agents qui peut aller jusqu'à subvertir la loi et elle ne tient pas compte du rôle des institutions informelles dans le processus de la transformation systémique en Russie. Comme le souligne W. Andreff dans sa critique de la « New Comparative Economics » :

*« Cette approche est fortement ancrée sur les droits de propriété et elle ne tient compte que des institutions formelles et néglige les institutions informelles. Elle ne propose pas d'analyse dynamique de l'évolution des institutions. La seule dimension sur laquelle les économies nationales sont comparées est le degré de protection qu'elles offrent aux droits de propriété, soit une vision unidimensionnelle d'un système économique »*⁴¹⁶.

En réalité, il semble que les institutions informelles aient joué le rôle central dans le processus de prise de décisions. L'irresponsabilité des dirigeants par rapport aux conséquences sociales de leurs décisions politiques n'était pas étonnante. Les réformateurs eux-mêmes ont été élevés dans l'ancienne structure où le pouvoir était déconnecté de la responsabilité et l'opportunisme et la recherche des rentes caractérisaient les bureaucrates dont les besoins augmentaient sans cesse. Les principes du système de pouvoir – propriété, formés pendant la période prérévolutionnaire et consolidés par l'organisation communiste, ont trouvé un nouvel essor durant la période de « transition ».

En Union soviétique les élites obtenaient sans argent tous les biens accessibles dans le pays. La position sociale et les liens personnels et professionnels leur permettaient d'avoir un niveau de vie très élevé mais dans les limites des standards du système communiste. Or, leurs besoins grandissaient de plus en plus surtout quand ils ont commencé à voyager dans les pays occidentaux. Comme le souligne V. Yefimov : *« L'élite dirigeante soviétique s'embourgeoisa progressivement, gagnée rapidement par les virus de la société de consommation et en cela bientôt rejointe par les couches sociales proches des élites (artistes, intellectuels). Les voyages en Occident sont devenus un des biens les plus précieux. L'augmentation du niveau de vie de l'élite s'est effectuée par l'accroissement du système de distribution des biens aux membres de la*

⁴¹⁵ La New Comparative Economics présentée par Andreff W., *Economie de la Transition*, Bréal : éd. Carole Bluchetin, 2007, p. 239

⁴¹⁶ Ibid, p. 240

nomenklatura. Une partie importante de cette dernière ne se satisfaisait pas des biens distribués et participait aux réseaux d'échange de biens et de services, à la limite de la légalité, utilisant jusqu'à la corruption »⁴¹⁷.

La corruption des moeurs des représentants des élites soviétiques a provoqué le déclin de leur soutien au système communiste en tant que modèle du développement tout en éveillant leurs sympathies envers les standards de vie des sociétés capitalistes. Cependant, leurs habitudes comportementales, leurs normes et leurs conventions restaient les mêmes, telles qu'elles étaient apprises au sein de l'organisation soviétique. Ainsi, le modèle de la structure institutionnelle formelle a été importé des pays capitalistes avec l'économie de marché mais la mise en place de cette structure en Russie s'effectuait par les méthodes propres à la coordination russo-soviétique.

D'abord, *« l'affaiblissement du pouvoir central à l'époque de Gorbatchev a amené la possibilité pour la bureaucratie de rajouter au « pouvoir la propriété » ou la tendance à mettre la propriété d'Etat dans sa propre poche. »*⁴¹⁸ Puis, avec la particularité soviétique à négliger les conséquences des décisions politiques par les dirigeants, liée à la propriété étatique des facteurs de production et à la dispersion de la responsabilité au sein du système paternaliste de l'Etat, le cadre formel soviétique a été détruit. Enfin, pendant la « transition », tout comme avant, tout se décidait d'une manière informelle à l'intérieur des réseaux personnels, sur la base des services réciproques. Ces réseaux sociaux et familiaux étaient particulièrement importants dans le système d'organisation communiste et se sont renforcés dans la période de la « construction » du capitalisme.

De ce fait, l'introduction du capitalisme en Russie post-soviétique avait un caractère bien particulier. La préoccupation centrale de ceux qui ont obtenu le pouvoir en se retrouvant « au bon endroit et au bon moment », était surtout le partage des richesses nationales entre leurs mains, l'enrichissement personnel, tout en utilisant leurs méthodes habituelles, les réseaux informels.

Alena Ledeneva décrit les relations entre les membres des élites russes par le terme « *systema* » (le système)⁴¹⁹. Elle explique que pour comprendre comment le pouvoir

⁴¹⁷ Yefimov Vladimir, « Structures sociales en Russie, cellules et réseaux », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p.41

⁴¹⁸ Noureev R., *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)*. (Les acteurs économiques de la Russie post-soviétique (analyse institutionnelle)), Moscou, 2003, p. 17.

⁴¹⁹ Ledeneva Alena, « *Sistema – Russia's informal system of power* », in *Three views on modernisation and the rule of law in Russia*, Centre for European Reform publications, London, 2012, pp. 17-23

fonctionne en Russie il faut chercher derrière la façade formelle du Kremlin les réseaux informels, le clientélisme, les pots-de-vin et les signaux subtils. Les liens informels entre les élites existent dans tous les pays mais en Russie ils ont pris une forme du système car les pratiques informelles du clientélisme, du favoritisme et des faveurs réciproques au sein des réseaux sont devenues répétitives, prédictibles et incontournables. Les gens qui ne veulent pas jouer selon les règles du *systema* ne peuvent que devenir les membres passifs de la société sans perspectives d'enrichissement. Ainsi, d'une part ce *systema* complexe des relations personnelles entre les élites russes explique le mode de réalisation des réformes durant les années 1990 et l'enrichissement considérable d'un groupe des personnes proches du président Eltsine. Ils étaient même appelés par la population russe «la famille». En résultat, « *les richesses économiques avaient été capturées par quelques cercles de la nomenklatura, le patrimoine russe s'était dispersé dans les mains privées et le simple citoyen se sentait trahi* »⁴²⁰.

D'autre part, le *systema* explique pourquoi les problèmes institutionnels soulignés ci-dessus persistent en Russie actuelle malgré leur reconnaissance officielle par le gouvernement. En effet, les élites ne veulent pas changer le système ni le confronter car d'abord, il permet à certains d'entre eux d'occuper leurs postes formels sans preuves de professionnalisme exceptionnel, puis, il ne permet pas aux autres de critiquer ce système car ils risquent d'être expulsés de leurs positions formelles ainsi que de leurs réseaux informels⁴²¹. Or, sans changement des élites, sans la remise en question des normes et des conventions de la gouvernance à leur niveau, le changement significatif au niveau du pays entier est impossible.

Nous pouvons donc constater que les problèmes institutionnels distingués par les experts et les évaluateurs internationaux et russes au sein de l'environnement institutionnel de la Russie actuelle, est le résultat de la combinaison de plusieurs facteurs issus du développement historique propre à ce pays. D'abord, le caractère non capitaliste du facteur humain russe avec ses conventions propres à l'organisation collectiviste, puis l'incertitude importante liée aux changements brutaux, ont créé la structure institutionnelle basée sur les normes et les conventions informelles. En même

⁴²⁰ Mendras Marie, *Comment fonctionne la Russie ?* Paris : Ed. Autrement, 2003, p. 19

⁴²¹ Ledeneva Alena, "Sistema – Russia's informal system of power", in *Three views on modernisation and the rule of law in Russia*, Centre for European Reform publications, London, 2012, p. 17

temps les élites en tant que partie intégrante du facteur humain russe trouvent leur intérêt dans l'organisation informelle qui leur a permis d'accéder au pouvoir. Ainsi, les institutions formelles capitalistes et les institutions informelles russes non capitalistes forment un ensemble institutionnel incohérent et problématique pour son développement économique à long terme.

4.3. L'incohérence de la structure institutionnelle de la Russie actuelle et le développement économique

En s'appuyant sur l'idée de Max Weber et d'Alexandre Zinoviev que, comme l'a résumé Guy Bensimon, « *l'organisation capitaliste est le reflet d'un matériau humain de qualité déterminée de type occidental* »⁴²², il est possible de poser la question de savoir quelle organisation s'est créée en Russie vers le XXI^e siècle à la base de son facteur humain historiquement non capitaliste avec l'injection dans son environnement des institutions capitalistes ?

Comme nous avons pu le constater ci-dessus, la destruction de l'organisation communiste et l'introduction du capitalisme ont créé trois types de problèmes avec lesquels la Russie a franchi la frontière du XXI^e siècle. D'abord, l'affaiblissement de l'Etat a provoqué la situation de désordre et d'incertitude généralisée. Puis, la criminalisation de l'administration et de la société a créé le climat de méfiance, notamment envers les organismes publics. Enfin, les institutions formelles du capitalisme n'ont pas été soutenues par les institutions informelles qui ont pris la place centrale dans la régulation des échanges entre les acteurs russes. L'apparition de ces problèmes a fortement frappé les performances économiques du pays, ce qui a poussé le gouvernement russe à changer la politique et à reprendre son rôle historiquement important en Russie du créateur de la croissance économique. Or, comment combine-t-il ce rôle avec le cadre formel du capitalisme et avec les institutions informelles héritées du passé ? Quelles perspectives économiques sont créées par la nouvelle structure institutionnelle ?

4.3.1. L'hybride institutionnel de la Russie du XXI^e siècle et ses performances économiques

En résultat de la « thérapie de choc » des années 1990 la Russie est entrée en XXI^e siècle avec le dispositif institutionnel spécifique, ne ressemblant pas aux autres exemples connus. Cette structure institutionnelle est appelée par A. Zinoviev « *l'hybride*

⁴²² Bensimon Guy, « La forme historique et le processus réel de la transition : quelques leçons pour le développement » in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p. 125

social » ou un « *lapin avec des cornes* »⁴²³ car elle est composée d'institutions propres à trois systèmes différents : capitaliste, communiste et féodal.

Avec la destruction du système organisationnel soviétique l'ensemble d'institutions formelles du capitalisme occidental a été importé en Russie. Ainsi, la nouvelle constitution, les lois sur le fonctionnement des marchés, sur la concurrence, sur la propriété privée, sur les élections, sur les libertés et les droits individuels et autres ont été adoptées par le gouvernement. Or, la nouvelle structure établie à la place de l'ancienne est formée avec la même matière (facteur humain) et donc, elle ne peut pas être radicalement différente de celle qui a été détruite. Etant construite avec le reste, elle ressemble à la première mais avec une qualité inférieure car « *avec le reste d'une baraque détruite il est impossible de construire un gratte-ciel mais seulement une autre baraque pire que la première* »⁴²⁴. En outre, la destruction de l'organisation sociale communiste a provoqué la renaissance de certains éléments de l'organisation qui l'avait précédée. La société russe a vu apparaître les problèmes qui caractérisaient la Russie d'avant la révolution socialiste de 1917. Une énorme inégalité entre les riches et les pauvres, entre « les maîtres et les servants » est devenue une caractéristique centrale de la Russie du XXI^e siècle, mais aussi le comportement non productif des nouveaux grands propriétaires russes. Le comportement parasitaire des nouveaux riches en Russie rappelle la description de la société traditionnelle de Rostow, dans laquelle les ressources sont concentrées non dans les mains de ceux qui les consacrent à la construction de routes et de chemins de fer, d'écoles et d'usines mais plutôt de ceux qui les dépensent *pour la construction des maisons de campagne, pour le paiement des domestiques, des biens personnels de luxe et pour la construction d'édifices du culte*⁴²⁵.

Ainsi, en Russie les éléments de trois systèmes se sont rencontrés d'une façon à considérer les nouvelles institutions à travers le prisme des anciennes normes et conventions. Pour la majorité de la population, les institutions formelles imposées pendant la transition étaient totalement étrangères, opposées à la culture historique de la société russe. Dans la culture russe qui était toujours très influencée par les valeurs du collectivisme et d'autoritarisme, la nouvelle liberté n'a pas été interprétée comme l'autonomie, l'opportunité de créer les entreprises et de produire la richesse,

⁴²³ Zinoviev A, *La tragédie russe*, Moscou : Algorithmes, 2002, pp. 180-181

⁴²⁴ Ibid, p.181

⁴²⁵ Rostow W. W. (1960), *Les étapes de la croissance économique*, traduction française par M.-J. du Rouret, Paris : Ed. du Seuil, 1963, p. 36

l'indépendance et la responsabilité mais plutôt comme la possibilité de faire ce qu'on veut car la force de l'Etat ou du Parti de procéder aux sanctions s'est atténuée. En outre, l'enrichissement considéré illégitime et injuste des « proches » du président envoyait à la société les incitations à réparer cette injustice en stimulant chacun à rechercher sa part du gâteau par les mêmes méthodes, l'appropriation illégale des biens publics ou des ressources des entreprises, par la corruption et le vol.

Sans Etat en tant que guide, contrôleur et protecteur, « *la survie dans l'espace social illégal est devenue possible à l'aide du non respect systématique des institutions formelles* »⁴²⁶.

L'affaiblissement de l'Etat, le non respect des nouvelles règles formelles, le renforcement des conventions et des normes informelles ont créé l'économie fragmentée en espaces régionaux aux modes de régulation économique et politique différents. Les réseaux fermés au niveau des régions entre les acteurs privés et publics instaurent leurs propres règles de fonctionnement basées sur les obligations informelles et marquées par les relations du don, des services réciproques et de la confusion totale des domaines publics et privés tandis que les lois formelles ne remplissent aucune fonction institutionnelle. Guy Bensimon qualifie un tel ensemble économique de « *concurrentiel féodal-communiste* ». « *Concurrentiel puisque l'on a affaire à des parties (groupe régionaux) possédant l'autonomie de décision et luttant entre elles pour l'acquisition des richesses. Féodal-communiste parce qu'il est constitué de parties autonomes, celles-ci reproduisant les rapports communistes, ou au moins une forme dégénérée de ces derniers* »⁴²⁷.

En assurant la production d'un minimum de richesses, les régions ont créé les « *micro environnements relativement stables* »⁴²⁸ permettant de satisfaire les besoins de base de la population. Cependant, les indicateurs macro-économiques démontrent la trajectoire fortement négative de l'économie russe après les principales réformes de la transformation systémique.

⁴²⁶ Nouriev R., *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)*. (Les acteurs économiques de la Russie post-soviétique (analyse institutionnelle)), Moscou, 2003, p. 21

⁴²⁷ Bensimon Guy, « Sur la nature de l'économie russe actuelle », *Actuel Marx Confrontation*, Octobre 1997

⁴²⁸ Rizopoulos Yorgos, « Stratégies organisationnelles et réseaux post-socialistes en Russie », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Volume 30, 1999, N°2-3. Les économies post-socialistes: une décennie de transformation. p.294

Le taux de croissance annuel est de -4,1% en 1995 et de -5,3 % en 1998 ; le taux d'investissement annuel est de -10% en 1995, puis de -12% en 1998. Les prix à la consommation augmentent tout comme le déficit budgétaire et le chômage, tandis que la production industrielle diminue ainsi que le nombre de la population. (Tableau 4.4.)

Tableau 4.4. Principaux indicateurs économiques, Russie 1990 – 1998

Indicateurs	1990	1995	1996	1998
PIB (croissance annuelle en %)		-4,1	-3,6	-5,3
Investissement (croissance annuelle en %)		-10,0	-18,0	-12,0
Prix à la consommation (croissance annuelle en %)		231,3	121,8	184,4
Production industrielle (croissance annuelle en %)		-5,0	-8,0	-5,0
Surplus/Déficit budgétaire (en millions de roubles)	8,5	-49105	-94188	-155285
Population (accroissement annuel en mille personnes)	+ 332,9	-840,0	-777,6	-705,4
Chômage (en mille personnes)		6712	6732	8902

Sources : Comité de statistiques de CEI, Comité de statistiques de Fédération de Russie

Ainsi, l'économie fragmentée fondée sur les réseaux informels locaux, tout en empêchant l'effondrement total de l'industrie russe en résultat de la libéralisation de l'économie, avait néanmoins peu de potentiel pour assurer le développement économique du pays. Comme le note Jacques Sapir :

*« Sans les institutions, la concurrence en Russie n'a été qu'une triste plaisanterie et la privatisation ne s'est pas avérée le mécanisme d'encouragement à l'efficacité qui était nécessaire »*⁴²⁹.

L'arrivée au pouvoir de Vladimir Poutine⁴³⁰ en 2000 a marqué une nouvelle étape du développement en Russie caractérisée par la recentralisation politique et par la défragmentation économique. Sa politique cible dès le début le premier problème issu de la période de la transition, la défaillance de l'Etat incapable de remplir ses fonctions élémentaires.

⁴²⁹ Sapir Jacques, « La voie du succès économique. Concurrence entre diverses approches et leurs implications normatives », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p. 157

⁴³⁰ Premier mandat présidentiel de V. Poutine : 2000 – 2004, deuxième mandat présidentiel : 2004 – 2008. Le nouveau mandat présidentiel de V. Poutine commencé en 2012 est pour 6 ans selon l'amendement de la Constitution de 30 décembre 2008.

Dès 2001 les autorités russes affichent une nouvelle direction de la politique afin de redresser la légitimité de l'Etat fédéral. Les mesures du gouvernement de Poutine telles que la reprise du contrôle des secteurs rentiers par l'Etat, la rupture avec la pression des oligarques, la reprise sous tutelle du pouvoir central des grandes entreprises stratégiques déchirées par les réseaux mafieux sans pour autant remettre en cause le cadre formel du capitalisme, ont reçu le soutien de la population et ont permis de réinstaurer dans le pays les bases de l'ordre et de la cohésion sociale. Ainsi, d'abord, le rétablissement de l'environnement de sécurité par le renforcement de l'Etat, puis, la reprise des fonctions de direction de l'économie et de la société par le pouvoir central, ont contribué à l'amélioration considérable des résultats économiques du pays.

Le taux de croissance a commencé à augmenter de 7% en moyenne par an, l'investissement croît chaque année de 10% en moyenne, en atteignant 21% en 2007 et le taux de chômage a baissé de 4,6 % entre 2001 et 2005. La richesse du pays a augmenté de 55% entre 1999 et 2007⁴³¹.

Même si les performances économiques sont souvent attribuées à la conjoncture favorable du marché mondial des hydrocarbures et à la dévaluation du rouble de 65% à la suite de la crise de 1998 qui a enchéri les importations et a stimulé la consommation interne des produits nationaux, le fait que l'Etat russe a commencé à agir en tant qu'Etat, « *c'est-à-dire en tant qu'organe dirigeant d'une société et d'une économie* »⁴³² ne peut pas être sous-estimé. Il reprend ses fonctions de régulation, de protection et de sécurité ce qui conduit au rachat des entreprises considérées comme stratégiques par l'Etat, surtout dans les secteurs de la défense, de l'énergie, du transport, secteurs aéronautique, spatial et nucléaire. Puis, en utilisant les profits du secteur énergétique, l'Etat crée le fond de stabilisation afin de pouvoir prévenir le changement des prix du pétrole sur les marchés mondiaux. Enfin, les investissements de l'Etat russe dans l'économie passent de 232 milliards de roubles par an en 2000 à 1405 milliards de roubles par an en 2008⁴³³.

En revanche, le processus de réparation de l'ordre social dans le pays et de l'homogénéisation de l'économie et de la société par le pouvoir central a rapidement pris la forme exagérée propre au système soviétique et prérévolutionnaire. « *Le pouvoir*

⁴³¹ Principaux indicateurs économiques, Comité de statistiques de Fédération de Russie, www.gks.ru

⁴³² Bensimon Guy, « La forme historique et le processus réel de la transition : quelques leçons pour le développement », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p. 121

⁴³³ Rapport sur les investissements, 2010, Comité de statistiques de Fédération de Russie, www.gks.ru

du Président a commencé à copier le pouvoir du Kremlin soviétique »⁴³⁴. La personnalité du Président a pris une tendance à devenir un culte. Celui-ci est présenté en tant que leader se souciant du bien-être de la population, le dirigeant juste qui la protège des bureaucrates corrompus. En concentrant le contrôle de la violence et en s'appuyant sur les structures de force, le Président nomme le gouvernement favorable à sa politique et vise à contrôler tous les secteurs de la société. En effet, son mode de gouvernance reproduit la coordination fortement personnalisée de l'appareil central du pouvoir de Parti communiste de la période soviétique :

*« La hiérarchie administrative soviétique, malgré ses institutions formelles complexes et apparemment bien définies, s'appuyait très largement sur une structure informelle de réseaux personnels au sein de l'appareil de l'Etat-parti. Souvent le pouvoir appartenait plus aux personnes qu'aux organes. Le clientélisme et l'attribution de récompenses étaient souvent plus importants que l'application des règles et que les codes officiels de comportement. Dans la période postsoviétique, ces structures personalistes de pouvoir ont tendance à se reproduire à travers une pratique qui reste courante : les hauts fonctionnaires et les politiciens cherchent à asseoir leur autorité sur les institutions qu'ils dirigent en recrutant aux postes clés des personnes de confiance qui leur sont liées. »*⁴³⁵

En même temps, la population qui a vu l'incertitude baisser et la stabilité revenir après le chaos de la transition soutient majoritairement le pouvoir central en acceptant « *la démocratie de façade* »⁴³⁶ et le pseudo-multipartisme, sans réelles libertés et institutions démocratiques, dont le rôle n'a de toute façon pas été bien compris. En regrettant en bonne partie l'époque soviétique durant les années 1990 les larges masses de la population russe ont accueilli avec joie le nouvel Etat paternaliste qui reproduit avec les modifications postsoviétiques le système du « pouvoir - propriété » avec la coordination basée sur les réseaux personnels, mais qui garantit bien ou mal la sécurité, les biens publics de base, la solidarité institutionnelle (les allocations de chômage, les pensions de retraite) et augmente la prévisibilité. Ainsi, le deuxième grand problème

⁴³⁴ Zinoviev A, *La tragédie russe*, Algorithme, Moscou, 2002, p. 183

⁴³⁵ Études économiques de l'OCDE : *Fédération de Russie*, 2006, p. 132

⁴³⁶ Chavance Bernard, « L'expérience postsocialiste et le résistant apprentissage de la science économique », *Revue du MAUSS*, 2007/2 n° 30, pp. 49-63

institutionnel créé par la rupture systémique, la perte de confiance de la population, a été affecté par le renforcement de l'Etat fédéral.

La confiance de la population a été gagnée par le pouvoir central mais en même temps, la méfiance envers les organismes publics de contrôle des institutions formelles, envers l'administration régionale et envers les tribunaux reste omniprésente. Alimenté par le pouvoir central qui se présente comme du côté de la population et prêt à se battre contre la corruption, par les pratiques informelles fréquentes qui se modifient mais restent importantes dans les relations avec les organes publics, par l'image des structures d'Etat criminalisées durant la période de la « transition » vive dans le mémoire populaire, le sentiment de méfiance reste toujours très important dans la société russe mais tend à s'atténuer.

En revanche, l'incohérence entre les institutions formelles et les normes et les conventions informelles russes créée par la transformation systémique n'a non seulement pas diminuée mais elle s'est consolidée. D'une part, la force de l'Etat fédéral et la stabilité politique du système de Poutine s'appuie sur les réseaux personnels fermés qui garantissent la domination du même groupe d'élites au pouvoir et qui donnent l'exemple au reste de la société. D'autre part, les contraintes de la mondialisation et les intérêts des acteurs économiques russes sur les marchés mondiaux poussent le gouvernement à renforcer les institutions formelles de l'économie de marché et de la démocratie. Ainsi, l'incohérence interne de la structure institutionnelle russe reste importante même si les éléments informels évoluent et s'adaptent au nouveau contexte.

4.3.2. La persistance et l'évolution des pratiques informelles en Russie actuelle

«L'hybride institutionnel » de la Russie actuelle rassemble donc sous le même parapluie les institutions formelles capitalistes de l'économie de marché et de la démocratie inscrites dans la constitution et dans les lois ; les institutions informelles propres à l'organisation communiste, comme les réseaux personnels incontournables, le paternalisme de l'Etat dans l'économie, le rôle secondaire du professionnalisme dans l'évaluation des acteurs par rapport au facteur relationnel ou encore la frontière floue entre les domaines public et privés; et certains éléments institutionnels propres à la mentalité féodale. En même temps, ces différents modes de coordination ne restent pas immobiles, ils se transforment en s'adaptant aux nouvelles conditions. Parallèlement au cadre formel du capitalisme qui évolue en fonction des nouveaux objectifs (voir

Chapitre VI), les pratiques informelles changent aussi tout en restant néanmoins l'instrument central de la coordination interne des acteurs économiques et politiques russes.

Afin de comprendre l'efficacité économique de « l'hybride institutionnel » russe ainsi que le trajectoire du développement économique futur qu'il tend à promouvoir, il sera utile d'analyser comment les acteurs russes combinent les pratiques informelles avec les règles formelles dans leurs activités quotidiennes. Alena Ledeneva et Stanislav Shekshnia (2011) présentent l'évolution révélée dans les pratiques informelles russes depuis 2000 et établissent la typologie des normes de comportement et des conventions rencontrées fréquemment en 2010 dans l'environnement russe des affaires. D'une façon générale durant ces dix dernières années, l'extorsion directe a été réduite tandis que les gratifications financières aux fonctionnaires sont très répandues. En même temps, les pots-de-vin directs ont laissé place aux formes de comportements plus sophistiqués comme les parts d'actions dans les sociétés⁴³⁷ cédées aux fonctionnaires d'Etat ou aux personnes indiquées par ces derniers. D'autre part, les entreprises négocient des postes à responsabilité dans l'administration pour leurs représentants afin d'influencer les stratégies de développement à long terme et d'assurer le débouché pour leurs biens et services, tandis que les réseaux « d'amis » permettent d'obtenir des privilèges pour les entreprises durant les appels d'offre en les protégeant de la concurrence.

L'analyse détaillée a révélée six types des conventions informelles utilisées par les acteurs russes dans la régulation de leurs problèmes au sein de la structure institutionnelle actuelle. (Tableau 4.5)

L'utilisation ouverte des biens de l'entreprise dans le but de l'enrichissement personnel et les versements importants en espèces fréquemment utilisées durant les années 1990 sont désormais plus rares, tandis que les instances de contrôle restent encore souvent les destinations importantes des paiements illégaux des entreprises. Les pratiques « rats » et « pingouins » qui consistent à utiliser les relations personnelles informelles dans l'activité professionnelle, afin d'éviter la concurrence mais aussi pour profiter de sa position dans l'organisation dans un but privé ou pour aider les membres de sa famille sont en revanche très fréquentes.

⁴³⁷ Ledeneva Alena, Shekshnia Stanislav, « Le milieu des affaires en Russie : pratiques informelles et stratégies anti-corruption », *Russie.NEI.Vision*, n°58, Paris, Bruxelles, Mars 2011, p.13

Tableau 4.5. Conventions informelles utilisées en Russie du XXI^e siècle

N°	Pratiques	Description	Utilisée souvent /parfois/ rarement
1	Pratiques « dinosaures »	Mise en location pour son propre compte des installations, des bureaux ou des équipements appartenant à l'entreprise	Rarement
		Versement de rémunérations exorbitantes à des amis placés dans les conseils d'administration	Rarement
		Extorsion de pots-de-vin par des fonctionnaires régionaux	Parfois
2	Pratiques « prédatrices »	Versements de pot-de-vin aux représentants des instances régionales de contrôle et de réglementation (inspection de sécurité incendie, police, douanes, etc.)	Souvent
		Extorsion par les représentants des instances régionales de contrôle et de réglementation	Souvent
		Pressions informelles de la part des fonctionnaires fédéraux et régionaux (telephone law)	Parfois
		Pression des collectivités locales afin d'obtenir le financement de projets et programmes à visée électorale	Parfois
		Récompense financière pour les conclusions positives d'une inspection fiscale ou autre	Parfois
3	Pratiques « black cash »	« Achat » d'une décision de justice	Parfois
		Services payés ou octroyés (voyages, couverture médicale etc.) aux représentants des instances exécutives régionales	Parfois
		Payements aux représentants de la justice ou de la police pour l'ouverture ou la clôture d'une enquête judiciaire	Parfois
		Subventions et abattements fiscaux de la part des autorités régionales	Parfois
4	Pratiques « rats »	Directeur régionaux recevant des dessous de table ou d'autres récompenses informelles de la part des vendeurs, des fournisseurs ou des clients	Souvent
		Attribution d'un contrat dans le cadre d'un appel d'offres sur la base de relations et d'accords informels	Souvent
5	Pratiques « pingouins »	Utiliser les employés de l'entreprise pour ses besoins personnels (assistance aux membres de sa famille, construction et réparation de sa maison organisation de voyage et de loisir)	Souvent
		Recrutement des membres de la famille, choix des sous-traitants et fournisseurs affiliés	Souvent
		Utilisation des liens et de réseaux informels pour s'assurer des commandes publiques, des contrats et des prêts de la part de banques publiques	Souvent
6	« Harponnage »	Utilisation de documents compromettants à l'encontre de ses concurrents, des responsables régionaux	Parfois

Source: Ledeneva Alena, Shekshnia Stanislav (2011),

Ainsi, les fonctions de régulations des échanges entre les acteurs économiques et politiques en Russie actuelle sont remplies en bonne partie par les institutions informelles qui d'une part orientent les comportements individuels vers la coordination fortement personnalisée, opposée aux institutions capitalistes de concurrence, de propriété privée, de liberté d'entreprise, mais d'autre part, elle pallient les déficiences de la culture d'entreprise en Russie⁴³⁸ en permettant aux acteurs de se protéger de l'élimination par le marché. Cependant, comme le remarquent Ledeneva et Shekshnia, « *le problème n'est pas tellement que de telles pratiques existent, mais qu'elles soient indispensables à l'activité économiques quotidienne, à la stabilité des cadres et à la pérennité du système* ». ⁴³⁹ Si ces normes de comportement et ces conventions incontournables s'arrangeaient plus ou moins bien avec les institutions soviétiques de l'économie administrée et du système de Parti unique, elles deviennent fortement incohérentes avec le cadre formel capitaliste. Le développement économique au sein du système communiste a été assuré par les organes centraux de planification qui malgré le marchandage et les réseaux personnels attribuaient les priorités aux secteurs nécessitant des hautes compétences et capables de tirer toute la société « vers le haut ». ⁴⁴⁰ En revanche, au sein du système capitaliste le développement économique nécessite des capacités organisationnelles et professionnelles, des capacités de calcul, d'innovation et de création de la majorité des acteurs économiques qui ne peuvent pas être stimulées à long terme par les méthodes de paternalisme de l'Etat mais par la concurrence, la liberté d'entreprise et par les conditions favorables non à la recherche de positions protégées mais à la création de richesses nouvelles. Comme en Russie, le retour vers le système communiste ne semble ni possible, ni souhaitable, les institutions informelles qui rentrent en opposition avec les règles formelles et entravent leur application de fait seront un frein considérable pour le développement économique du pays à long terme.

⁴³⁸ Ledeneva Alena, Shekshnia Stanislav, « Le milieu des affaires en Russie : pratiques informelles et stratégies anti-corruption », *Russie.NEI.Vision*, n°58, Paris, Bruxelles, Mars 2011, p.18

⁴³⁹ Ibid, p. 18

⁴⁴⁰ Bensimon Guy, « La forme historique et le processus réel de la transition : quelques leçons pour le développement », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p. 126

4.3.3. L'efficacité de l'hybride institutionnel russe pour le développement économique à long terme

Avec le renforcement de la composante soviétique dans l'hybride institutionnel russe, et notamment avec le retour de l'Etat fédéral dans l'économie après la période de son désengagement libéral, les indicateurs économiques en Russie affichent plutôt les tendances positives. La reprise du contrôle de l'Etat sur les secteurs stratégiques a permis de renverser le processus du déclin et de retrouver le chemin de la croissance.

Cependant, à long terme ce processus risque d'être entravé par l'ordre fortement personnel qui règne en Russie. Le développement du marché y sera limité de façon irrationnelle comme dans le système du « *capitalisme orienté politiquement* »⁴⁴¹ décrit par Max Weber. Un tel système est fondé sur la « *domination patrimoniale* » ou « *le patrimonialisme* » qui suppose que le détenteur du pouvoir choisit la direction administrative parmi ses personnes de confiance ou les membres de sa famille. Les postes les plus importants sont donc attribués à la base des relations personnelles et ne correspondent pas toujours aux compétences. Dans ce système, « *les grandes chances de profit sont entre les mains du détenteur du pouvoir et de sa direction administrative et le développement du capitalisme est détourné par conséquent vers le capitalisme à orientation politique* »⁴⁴².

Le problème des rapports entre l'économie et les groupements d'orientation politique selon Max Weber consiste en une manière irrationnelle de ces derniers de se procurer des utilités pour leur activité et pour les activités s'exerçant sous leur contrôle. En effet, l'approvisionnement en utilités se réalise sur la base de prestations ou de dons formellement volontaires à la hiérarchie politique qui se rapprochent de redevance. Le financement peut être réglé en biens réels ou en services personnels, par les exploitations économiques pour le compte du gouvernement ou par « *voie liturgique* », c'est à dire en dispensant certains groupes des prestations spécifiques. Or, comme le conclut Max Weber, tous ces types de financement « *ont en commun qu'ils ne favorisent guère le capitalisme autonome et orienté en fonction des marchés, mais qu'ils diminuent les chances commerciales par leurs mesures irrationnelles dans la*

⁴⁴¹ Weber Max (1922), *Economie et Société*, Paris : Plon, 1971, p. 235 - 245

⁴⁴² Ibid, p. 245

*perspective de l'économie de marché : à savoir par la création de privilèges et de chance de gain irrationnelles ».*⁴⁴³

Le capitalisme orienté politiquement n'est donc pas efficace économiquement à long terme et doit évoluer vers le mode d'acquisition de richesses plus rationnel qui n'obéit pas à « *la domination patrimoniale* » mais à la « *domination légale* ». ⁴⁴⁴ Cette dernière construit l'ordre impersonnel qui doit stimuler l'activité créatrice des entreprises capitalistes.

En Russie du XXI^e siècle le capitalisme a visiblement pris l'orientation politique. Comme l'observe l'OCDE en 2005-2006 :

*« La personnalisation des relations, omniprésente dans l'administration, le favoritisme de la part des fonctionnaires, en particulier ceux qui gèrent les biens de l'Etat ou d'importants financements, les étroits liens entre les organes de l'Etat et certains intérêts du secteur privé sont très caractéristiques de la Russie postsoviétique »*⁴⁴⁵.

A court terme un tel système a pu créer la stabilité et relancer la croissance économique car les acteurs russes manquaient significativement de comportements et de valeurs capitalistes en vu du développement historique différent. Or, à long terme le maintien de la coordination informelle et personnelle représentera probablement un facteur de blocage de l'essor de l'esprit capitaliste en Russie et du développement de marché et des performances économiques. Comme le remarque Alena Ledeneva :

*« Le système d'incitation en Russie actuelle donne les priorités au profit immédiat par rapport à la pérennité coûteuse de long terme ; à la fidélité par rapport au cher professionnalisme »*⁴⁴⁶.

Aujourd'hui la libre entrée des nouvelles entreprises sur le marché est entravée par les fonctionnaires qui ont des intérêts dans les entreprises déjà installées et ne souhaitant pas avoir de nouveaux concurrents. La concurrence est contournée à l'aide des réseaux personnels existants entre les entrepreneurs facilitant les pratiques anti-concurrentielles telles que les ententes sur les prix, les clauses d'exclusivité et autres. Ainsi, il n'est pas étonnant que la Russie ait été classée en 2011 avant dernière selon l'activité

⁴⁴³ Ibid, p. 210

⁴⁴⁴ Ibid, p. 223

⁴⁴⁵ OCDE (2005a), Études économiques de l'OCDE : *Fédération de Russie*, 2006, p. 134

⁴⁴⁶ Ledeneva Alena, "Sistema – Russia's informal system of power", in Three views on modernisation and the rule of law in Russia, Centre for European Reform publications, London, 2012, p. 20

d'entreprenariat parmi les 54 pays participants du Projet « Global Entrepreneurship Monitor (GEM) »⁴⁴⁷. En Russie seulement 4,6% de la population active font partie du groupe des jeunes entrepreneurs qui dirigent les firmes créées durant 3,5 dernières années contre 25% en Chine, 14% au Brésil et 10% en République Sud-Africaine. De ce fait, les auteurs de cette étude sont plutôt sceptiques concernant la future position de la Russie dans le groupe BRICS si l'apport des secteurs de rente dans la croissance du PIB diminue⁴⁴⁸.

Ainsi, le mode fortement personnel d'organisation des transactions mis en œuvre par la structure institutionnelle russe incite les acteurs économiques à poursuivre le comportement de recherche de rente au lieu de s'engager dans des activités productives. L'incohérence entre les institutions formelles du capitalisme et le rôle réel important des réseaux informels est un obstacle important au développement économique pérenne. Alena Ledeneva qualifie cette situation de « *prise de la modernisation dans un piège de l'informel* » car personne ne peut utiliser le potentiel des réseaux informels sans déclencher leurs conséquences négatives sur le long terme.

Le changement semble donc indispensable afin d'harmoniser la structure institutionnelle russe et de redonner plus d'autorité aux règles formelles et impersonnelles tout en atténuant les vieilles normes et conventions.

Or, comment réaliser un tel changement ? Selon les recommandations de l'OCDE :

« *Mettre en place une administration publique honnête et efficace est à considérer comme la première priorité de la réforme structurelle : cela sera directement bénéfique pour les entrepreneurs et pour les citoyens ordinaires* »⁴⁴⁹.

Sans contredire l'importance de l'administration honnête et efficace, il ne sera pourtant pas prudent d'adopter une telle approche. Le changement institutionnel par « la mise en place » a déjà démontré ses limites durant la période de « la transition ». Il est temps de penser au changement en tant que processus évolutif et progressif.

⁴⁴⁷ Dans le cadre du Projet « Global Entrepreneurship Monitor », les études en Russie ont été réalisées par L'Ecole supérieure de Management de l'Université de Saint Petersburg, www.gsom.pu.ru et l'Ecole Supérieure d'Economie de Moscou, www.hse.ru

⁴⁴⁸ Rapport sur l'activité de l'entreprenariat en Russie, préparé dans le cadre du projet « Global Entrepreneurship Monitor (GEM) », Ecole Supérieure d'Economie, Moscou, 2011

⁴⁴⁹ OCDE (2005a), Études économiques de l'OCDE : *Fédération de Russie*, 2006, p. 134

La structure institutionnelle de la Russie actuelle représente un ensemble très particulier de règles légales et de normes et de conventions sociales qui reflète d'une manière marquante l'histoire de ce pays en exposant le caractère historique et évolutif des institutions. Ainsi, les lois formelles, les valeurs, les normes et les conventions sociales, qui coexistent aujourd'hui en Russie en orientant les comportements des acteurs économiques, politiques et sociaux sont issues des divers systèmes qui régnaient en Russie durant deux derniers siècles. Or, au sein de la même structure institutionnelle, cette variété crée l'incohérence des institutions entre elles qui se traduit par la coordination réelle basée sur les normes et les conventions informelles. En établissant l'ordre fortement personnel, l'hybride institutionnel russe tout en assurant la stabilité relative du système, limite néanmoins le développement économique du pays à long terme. La convergence progressive des institutions informelles et formelles est donc nécessaire pour que le mode impersonnel de régulation des échanges entre les acteurs russes devienne prépondérant.

Conclusion

Aujourd'hui, le problème qui est souvent ignoré dans l'analyse de l'économie russe concerne l'incohérence de ses institutions formelles et informelles. Pourtant c'est une véritable pierre angulaire pour le développement économique propice en Russie.

D'une part, les experts occidentaux mettent souvent l'accent sur les problèmes institutionnels en Russie, tels que la corruption, la faiblesse des institutions démocratiques, le manque de concurrence et autres, en tant que membres des sociétés pour lesquelles ces phénomènes représentent le comportement jugé et condamné par toute la société. Ils recommandent de modifier ces institutions en Russie par les politiques d'Etat, par le renforcement du contrôle ou par l'amélioration des institutions formelles. Cette vision de changement institutionnel n'est pas totalement inefficace mais elle n'est pas suffisante dans le cas de la Russie car elle vise à attaquer les pratiques sans rechercher leurs causes.

D'autre part, les politiciens russes en se félicitant des résultats économiques satisfaisants des dernières années avec la croissance importante, se contentent des déclarations officielles de lutte contre la corruption et se concentrent sur la qualité du cadre formel exigée surtout par les partenaires économiques internationaux (voir Chapitre III).

Or, les causes des problèmes institutionnels, et notamment les habitudes, les valeurs, les normes et les conventions des acteurs russes incompatibles avec le cadre formel capitaliste restent habituellement sans attention particulière. Cependant, aussi longtemps que cette incompatibilité demeurera importante, la régulation entre les acteurs nationaux restera basée sur les institutions informelles et les règles formelles n'orienteront pas de fait les comportements des acteurs.

De ce fait, la stratégie du changement institutionnel en Russie actuelle doit viser non seulement l'amélioration des lois officielles mais aussi la convergence des institutions informelles avec les règles formelles pour que l'ordre social russe évolue vers l'ordre impersonnel.

Pour cela la modification progressive des valeurs, des normes et des conventions par l'apprentissage des acteurs russes aux nouveaux modes de comportement semble indispensable, complétée parallèlement par l'amélioration des règles formelles.

Le passage du « *système patrimonialiste* » au système basé sur « *la domination légale* » (Max Weber), ou la transition de « *l'Etat naturel* » à « *l'Ordre d'accès ouvert* » (North, Wallis, Weingast, 2010, voir Chapitre III) dépend de la volonté et de la capacité de la société et des élites de soutenir les règles formelles.

Or, en Russie actuelle d'une part, les élites trouvent leur intérêt dans l'ordre personnel qui maintient leur domination et d'autre part, le système informel arrange souvent les autres membres de la société qui le critiquent mais n'hésitent pas à en profiter lorsque l'occasion se présente. De ce fait, le changement institutionnel interne risque d'être bloqué et un tel système peut exister longtemps au détriment du dynamisme économique.

Dans une situation de blocage institutionnel interne, l'impact extérieur peut être précieux pour faire sortir la structure des institutions de son inertie. Ainsi, dans le contexte actuel de la mondialisation une telle perspective doit être étudiée pour la Russie car l'influence extérieure peut être positive. Toutefois, elle peut être également dangereuse et donc, l'analyse détaillée est nécessaire pour comprendre quel impact l'environnement international peut avoir sur la structure institutionnelle interne de la Russie actuelle.

Chapitre V : L'influence internationale sur la structure institutionnelle interne de la Russie

Introduction

La structure institutionnelle russe a été souvent influencée durant les trois siècles précédents par l'environnement international et notamment par les pays occidentaux. Les règles formelles et les normes, les valeurs et les conventions sociales russes étaient en permanence modifiées sous l'impact des institutions étrangères. Ainsi, l'histoire russe de trois cents ans permet de tirer les conclusions principales sur le rôle des relations économiques internationales du pays dans la formation de ses institutions internes. Il apparaît que les effets de l'influence internationale ne sont pas identiques pour les institutions formelles et informelles. Les premières changent vite mais étant influencées par les structures qualitativement différentes elles perdent leur capacité à réguler les échanges entre les acteurs nationaux et à orienter leurs comportements. En revanche, les deuxièmes se modifient lentement et progressivement, et les nouveautés comportementales venues de l'extérieur représentent le facteur déclencheur du processus de leur changement. Les deux types de transformation conduisent à la modification de l'ensemble institutionnel. Or, le changement rapide des règles formelles en les rendant moins efficaces crée le dispositif basé principalement sur les institutions informelles et par conséquent l'ordre social personnel et informel. Par contre, l'évolution des conventions, des valeurs et des normes de la société permet de modifier progressivement les institutions formelles sans les rendre inefficaces.

Ces conclusions complètent les leçons tirées de l'histoire institutionnelle des pays occidentaux (Chapitre III). L'ensemble de l'information historique représente ainsi une base d'analyse importante pour comprendre les perspectives du développement institutionnel en Russie actuelle sous l'impact des attributs de la mondialisation.

L'ouverture commerciale récente, la concurrence mondiale pour les IDE entrants et les organisations internationales ont fortement influencé la formation de la structure institutionnelle de la Russie d'aujourd'hui. En même temps, l'impact est surtout perceptible sur les institutions formelles tandis que les institutions informelles restent encore résistantes à l'influence extérieure. Cependant, comme nous l'avons conclu dans

le chapitre précédent ce sont les institutions informelles qui bloquent l'efficacité des règles formelles en empêchant l'ordre formel et impersonnel de se mettre en place en Russie. De ce fait, il est nécessaire d'analyser comment les attributs de la mondialisation peuvent affecter les normes, les valeurs et les conventions sociales russes actuelles et quel changement de ces dernières la Russie peut attendre avec l'ouverture plus poussée à l'économie globale.

L'adhésion de la Russie aux nouveaux attributs de la mondialisation avec son entrée à l'OMC et son rapprochement avec l'OCDE, provoque des commentaires mitigés concernant les coûts et les avantages de cette politique économique. La libéralisation commerciale inquiète surtout les secteurs nationaux protégés par l'Etat et encore peu compétitifs par rapports aux concurrents étrangers. En revanche, l'impact sur les institutions est reconnu par la majorité comme positif avec l'intégration plus importante de la Russie dans les réseaux d'interdépendance mondiale.

Or, tous les pronostics optimistes et pessimistes se limitent principalement à l'analyse à court terme. La question institutionnelle est également traitée dans le cadre des changements déjà réalisés ou attendus immédiatement après l'adhésion. Ainsi, l'évaluation se concentre sur les institutions formelles du dispositif russe qui ont été profondément réformées durant la période des négociations et dont la modification n'est pas encore achevée. Le cadre formel plus transparent, plus adapté aux règles internationales du capitalisme, plus clair, est donc visé par les réformes en cours.

Cependant, outre la question du contrôle renforcé de la corruption, le problème du changement des institutions informelles sous l'impact de la politique d'adhésion de la Russie aux organisations économiques internationales, n'est pas vraiment soulevé dans les débats. Pourtant, le problème du facteur humain russe inadapté aux règles du jeu capitaliste et donc aux institutions formelles introduites en Russie persiste et risque d'entraver son développement économique à long terme.

Il est de toute évidence que l'évaluation du changement des institutions informelles n'est pas simple car une période longue est nécessaire pour leur modification. Néanmoins, une telle analyse permet d'envisager la direction que l'évolution des normes, des conventions et des valeurs russes prendra avec l'injection du facteur OMC dans l'environnement réel de la société russe.

L'objectif de ce chapitre est donc de mettre en évidence les différents types d'influence extérieure sur la structure institutionnelle russe au cours de son évolution

historique afin de comprendre l'impact de la mondialisation sur ses institutions actuelles et d'envisager la modification de son facteur humain dans le futur.

Ce chapitre composé de trois sections vise d'abord à tirer les leçons de l'histoire russe à propos de l'influence internationale sur ses institutions internes, et notamment concernant le rôle des pays occidentaux dans le processus de changement des institutions en Russie.

Puis, la deuxième section cherche à récapituler les modifications produites en Russie pendant le processus d'ouverture du pays aux attributs de la mondialisation.

Enfin, la troisième section tache d'évaluer l'impact des attributs de la mondialisation sur les institutions informelles russe et vise à comprendre les changements que les nouvelles conditions réelles liées à l'adhésion de la Russie à l'OMC peuvent apporter au facteur humain russe.

5.1. Trois leçons de l'histoire russe à propos de l'influence internationale sur les institutions internes du pays

Trois cents ans d'histoire institutionnelle russe nous fournissent trois leçons principales à retenir à propos de l'influence internationale sur le changement des structures institutionnelles internes.

La première leçon est que les représentants des différentes structures institutionnelles en rentrant en contact direct durable s'influencent mutuellement et affectent leurs habitudes comportementales. Autrement dit, l'accroissement des échanges entre les membres des différents facteurs humains modifie les conventions, les normes et les valeurs des acteurs directement impliqués dans ces relations. Ainsi, l'arrivée des entrepreneurs, des ouvriers, des managers occidentaux en Russie aux XVIIIe – XIXe siècles a incité le changement des modèles mentaux des hommes d'affaires, des ouvriers et des gestionnaires russes qui rentraient en contact permanent avec les premiers. En même temps, les représentants occidentaux ont été également poussés à adapter leurs comportements aux conditions et aux normes locales.

La deuxième leçon est que l'existence de plusieurs modèles institutionnels dominants dans le monde produit des effets de concurrence. Les structures institutionnelles s'influencent les unes et les autres par le biais de la compétition et s'encouragent à se modifier en permanence. Cette concurrence conduit d'une part à l'amélioration des

institutions de chacune de ces structures mais d'autre part, elle peut aboutir à la destruction de la structure institutionnelle moins efficace dans sa propre défense. Ainsi, la compétition entre le modèle institutionnel du capitalisme et le modèle institutionnel du communisme pendant la « guerre froide » a fini par détruire le deuxième.

La troisième leçon est que la modification d'une structure institutionnelle par l'importation des institutions formelles de l'étranger peut produire une incohérence interne si les règles importées sont qualitativement différentes des valeurs, des normes et des conventions sociales locales. La transition russe du communisme au capitalisme est un exemple explicite d'une telle influence externe sur la structure institutionnelle interne.

5.1.1 La formation des institutions capitalistes en Russie pré-soviétique sous l'influence du facteur humain occidental

L'histoire du développement du capitalisme en Russie aux XVIIIe – XIXe siècles nous révèle le rôle fondamental des étrangers dans ce processus. En Russie, comme ailleurs (voir Chapitre III), l'impact des institutions étrangères informelles venues avec les représentants des facteurs humains occidentaux, était bien plus important sur la formation du capitalisme que les lois directement copiées chez les voisins européens. Comment donc, les normes, les valeurs et les conventions étrangères ont-elles affecté les modèles mentaux des acteurs russes des siècles précédents ?

Des multiples témoignages historiques ressortis des documents des siècles passés, des analyses des historiens contemporains et des observations quantitatives nous permettent de retracer l'évolution des valeurs et des normes capitalistes en Russie prérévolutionnaire sous l'influence des occidentaux. Il apparaît que ce processus peut être divisé en trois phases principales. La première est liée à l'arrivée en Russie des hommes d'affaires, des travailleurs, des conseillers et des professeurs des pays d'Europe occidentale qui ont commencé à installer leurs activités dans le pays. Initialement attirés dans le pays par la volonté du pouvoir central, par le tzar, ils étaient pourtant reçus avec méfiance et mépris par la société russe. Les contacts étaient difficiles et la réceptivité des Russes aux nouveautés apportées par les occidentaux était très faible.

La deuxième phase est marquée par le changement de l'attitude des Russes envers les étrangers et leurs activités, leurs modes de comportements, leur savoir-faire et leurs pratiques. Ainsi, les multiples entreprises mixtes entre les occidentaux et les russes

commencent à se créer, les discours des élites russes deviennent favorables aux valeurs politiques occidentales et les contacts entre les membres ordinaires de la société russe et les étrangers se multiplient, en restant néanmoins dans la limite de 10-30%, la part qui représentait la population non paysanne⁴⁵⁰.

La troisième phase qui correspond à la période de l'essor de l'industrialisation et à la réforme de la libéralisation des paysans de leurs collectivités rurales (voir Chapitre IV), se caractérise par le changement des modèles mentaux des acteurs russes, par « *l'occidentalisation progressive* »⁴⁵¹ de la société, des entrepreneurs, des managers des entreprises, des ouvriers et des élites ainsi que par le début de la propagation des valeurs capitalistes à la campagne.

5.1.1.1. L'ouverture de la Russie aux échanges avec le facteur humain occidental

Jusqu'au XVIIIe siècle la Russie et l'économie russe étaient très fermées vis-à-vis de l'Europe occidentale. Envahi par les Mongols en 1241 l'Etat russe de Kiev est resté pendant plusieurs siècles dans les mains de la « Horde d'Or ». Quand les villes et les nations européennes s'influençaient mutuellement, s'échangeaient, se transformaient, se concurrençaient, la Russie, elle est restée enfermée dans sa production naturelle. Les premiers échanges datent de l'arrivée des anglais avec la Compagnie de Moscovie au XVIe siècle sur les côtes de la mer Blanche mais ils sont restés occasionnels.

Les Anglais qui ont commencé le commerce avec la Russie ont également apporté la première expérience industrielle en Russie. Les industriels anglais attirés par les richesses naturelles du pays ont commencé à lancer les productions sur place. C'est à cette époque que les anglais ont remarqué la différence de productivité entre les ouvriers anglais et russes.

« En 1558 R. Grey, un entrepreneur anglais qui a commencé la production des câbles au nord de la Russie, a noté que la productivité de 5-6 ouvriers russes

⁴⁵⁰ Durant le XIXe siècle la population paysanne en Russie a diminué de 90% au début du siècle à 70% à la fin.

⁴⁵¹ Gerschenkron Alexandre, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1962, p. 138

correspond à la productivité de 3 ouvriers anglais mais que 5 Russes demandent moins de salaire qu'un seul anglais »⁴⁵².

Donc, les premières importations des institutions capitalistes en Russie ont démarré au XVI^e siècle avec l'arrivée des entrepreneurs de l'Europe occidentale. Or, les contacts sont restés très rares et le facteur humain russe très fermé et méfiant envers les étrangers n'incitait guère le début d'apprentissage capitaliste chez les acteurs russes. « *Au XVII^e siècle, seuls les étrangers étaient les véritables entrepreneurs industriels en Russie. Ainsi, en Russie, comme ailleurs, les étrangers sont les initiateurs de la culture manufacturière* »⁴⁵³.

Le déblocage socio-économique des acteurs locaux commence au XVIII^e siècle avec l'arrivée de Pierre I. Sa politique, souvent qualifiée « *d'occidentalisation de la société russe d'en haut et par la force* »⁴⁵⁴ avait pourtant non seulement les effets directs comme l'imitation par les élites russes des institutions, des pratiques et des idées occidentales, mais aussi des effets indirects liés à l'ouverture importante du pays aux représentants du facteur humain occidental. Des milliers d'européens sont allés en Russie pour y travailler cote à cote avec les Russes, pour y installer leurs entreprises en diffusant dans la société traditionnelle russe les nouvelles normes, valeurs et modes de comportements.

Le premier contact direct des cultures différentes était probablement dur et ne produisait pas immédiatement de changement des modèles mentaux des individus, ce qui semble évident compte tenu de l'inertie des institutions informelles.

Un des émigrants anglais voyait la Russie de cette époque comme suit : « *La Nation masquée et informe, elle ressemble à un homme qui ne s'est rasé que la moitié du visage, et sous cette perruque à la française, je vois encore l'organisation d'une tête russe.* »⁴⁵⁵

⁴⁵² Strouvé P. B. (1913), *Torgovaya Politika Rossii (La politique commerciale de la Russie)*, Tcheliabinsk : Socium, 2007, p. 54

⁴⁵³ Ibid, p. 61

⁴⁵⁴ Crouzet François, *Histoire de l'économie européenne 1000-2000*, Paris : Ed. Albin Michel, 2010, p.128 - 131

⁴⁵⁵ Pingaud Léonce, *Les Françaises en Russie et les Russes en France. L'ancien régime, l'émigration, les invasions*, Paris : Perrin et C, Libraires - Editeurs, 1886, p.13

Cependant, ce nouveau contact direct avec les représentants des structures étrangères perturbait les régularités de comportement des membres de la société russe en déclenchant un long processus d'évolution des institutions capitalistes en Russie.

Les partisans de cette ouverture de la Russie à l'Occident répondaient: « *le temps là, comme ailleurs, renversera toutes les barrières, effacera les préjugés, et finira par insinuer victorieusement dans les esprits les Droits de l'Homme* ». ⁴⁵⁶

Il est certain qu'il fallait beaucoup de temps pour renverser les barrières car non seulement les vieilles traditions étaient bien incrustées dans la conscience de la société mais en plus, les Russes étaient peu réceptifs et hostiles envers les nouvelles valeurs étrangères. Néanmoins, le rôle des porteurs des cultures capitalistes était fondamental car par leurs exemples et par leur présence, ils ont éveillé en même temps l'intérêt important des acteurs locaux pour les nouveautés. Ainsi, les réactions des Russes envers les étrangers au XVIIIe siècle étaient très mitigées :

« *Nous n'avons pas besoin des étrangers, dit le plus grand nombre ; ne les melons pas à nos affaires, nous pouvons nous passer d'eux. Un homme à la vue plus large, Tchernitchev, prend alors la parole : « Regardez-vous Messieurs, tout ce que vous savez, tout ce que vous êtes vous le devez aux étrangers, vous devez tout faire pour les attirer chez vous par le commerce » (Corr. Russie, 1773). Les esprits éminents flottaient entre l'enthousiasme et la haine pour les nouveautés* » ⁴⁵⁷.

Comme le témoignent les différents documents sur l'histoire de la Russie du XVIIIe siècle, un grand nombre de négociants, de professeurs, d'ouvriers, d'entrepreneurs occidentaux sont venus en Russie à cette époque :

« *Pendant la Révolution française, 300 000 Français ont trouvé refuge en Russie* » ⁴⁵⁸.

« *Du haut en bas du monde germanique, un courant d'émigration vers l'Orient slave se dessine : les serviteurs auprès des tsars, les voyageurs, les nombreux savants, les professeurs qui initièrent les Universités aux méthodes allemandes ; les paysans Souabes ou Saxons transplantés sur les bords de la Volga ou du Dnieper* » ⁴⁵⁹.

⁴⁵⁶ Ibid, p.13

⁴⁵⁷ Ibid, p. 15

⁴⁵⁸ Entin Mark, « Relations entre la Russie et l'Union européenne : hier, aujourd'hui demain », *Géoéconomie*, n°43, Automne 2007, p.37

⁴⁵⁹ Pingaud Léonce, « *les Française en Russie et les Russes en France. L'ancien régime, l'émigration, les invasions* », Paris, Perrin et C, Libraires - Editeurs, 1886, p. 18

« Les Français établirent les manufactures : Delannoy une fabrique de glaces et de cristaux, Montbrion une fabrique de bas, Loubattié une fabrique d'armes. »⁴⁶⁰

« Le Lyonnais Barral, mit en activité, à quatre-vingt lieues de la capitale des fabriques d'acier et de fer blanc. »⁴⁶¹

« Les ouvriers français furent aussi engagés à grand renfort de promesses. »⁴⁶²

Les immigrants de l'Europe occidentale apportaient leurs cultures professionnelles, sociétale et celle de l'entreprise en Russie tout au long du XVIIIe siècle.

Les institutions russes restaient encore non capitalistes. « Il n'y avait ni une paysannerie libre, ni une classe moyenne importante, ni un système juridique favorable à l'entreprise privée. Néanmoins, l'industrie émergea et au XVIIIe siècle, le produit national de la Russie connut une expansion très rapide »⁴⁶³.

Parallèlement à la création par l'Etat russe de l'industrie principalement de grande taille, basée sur le travail non libre et gérée par les propriétaires d'esprit « non capitaliste », les entrepreneurs européens diffusaient progressivement dans la société russe la culture capitaliste. En résultat, la Russie du XVIIIe siècle a vu les changements importants :

« La population des villes est passée de 328 000 en 1724 à 1,3 million en 1796, le nombre de manufactures a augmenté de 200 en 1725 à 1200 en 1799 et le système de crédit capitaliste a commencé à se développer ».⁴⁶⁴

Cette période de l'histoire russe est donc marquée par l'apparition des premiers germes des institutions capitalistes sur le sol russe et ceux qui ont planté les graines étaient bien les représentants des structures institutionnelles capitalistes venus de l'Europe occidentale.

Les nouvelles idées politiques venues de France et d'Angleterre au XVIIIe siècle ont également commencé à toucher les esprits sensibles des jeunes générations mais leur changement réel nécessitait beaucoup plus du temps.

Comme le souligne l'historien russe du XIXe siècle Vassili Klutchevski, l'influence occidentale a rajouté, vers la fin du XVIIIe siècle, certaines caractéristiques

⁴⁶⁰ Ibid, p. 29

⁴⁶¹ Ibid, p.95

⁴⁶² Ibid, p. 37

⁴⁶³ Crouzet François, *Histoire de l'économie européenne 1000-2000*, Paris : Ed. Albin Michel, 2010, p.128-131

⁴⁶⁴ Kovnir, V., *Istoria Ekonomiki Possii, (L'histoire de l'économie russe)*, Moscou : Logos, 2005, p. 151

supplémentaires à la culture russe mais elle n'a pas transformé la conscience des acteurs locaux :

« *Il est difficile d'imaginer que deux facteurs opposés comme le servage russe et la pensée française sur la liberté peuvent se rencontrer dans le même environnement social, dans la même conscience. Pourtant, non seulement ils se sont rencontrés dans l'homme russe du XVIIIe siècle mais ils cohabitaient pacifiquement dans son esprit* ». ⁴⁶⁵

L'idée de l'égalité sociale par exemple a été appréciée par un homme éduqué russe mais considérée comme inapplicable à la réalité du pays. Ainsi, il développait le raisonnement confortable que « *les idées conscientes coexistaient avec la réalité inconsciente* » ⁴⁶⁶.

Le servage freinait considérablement la propagation de la culture et des valeurs capitalistes en Russie. Non seulement les libertés politiques étaient incompatibles avec cette institution de dépendance humaine mais le développement de l'esprit d'entreprise et de l'économie capitaliste était difficilement imaginable avec plus de la moitié des ouvriers non libres.

5.1.1.2. L'intensification des contacts directs entre les Russes et les « Occidentoïdes » ⁴⁶⁷ au XIXe siècle et le début du processus d'apprentissage.

L'introduction de l'ouverture à l'Occident dans l'environnement réel russe du XVIIIe siècle a déstabilisé les normes sociales et les habitudes de comportement des acteurs locaux sans pour autant les modifier. Le véritable apprentissage et le changement des modèles mentaux des individus commencent au XIXe siècle.

Selon le schéma de la modification évolutive des institutions informelles (Schéma 3.1, Chapitre III), le processus de changement institutionnel en Russie du XIXe siècle devrait commencer par les modèles mentaux des individus sous l'impact de tel ou tel facteur, et notamment de l'introduction du facteur « l'ouverture à l'Occident ». Puis, les modèles mentaux individuels devraient se propager à toute la société en modifiant les croyances partagées. Ces dernières devraient transformer les institutions informelles et

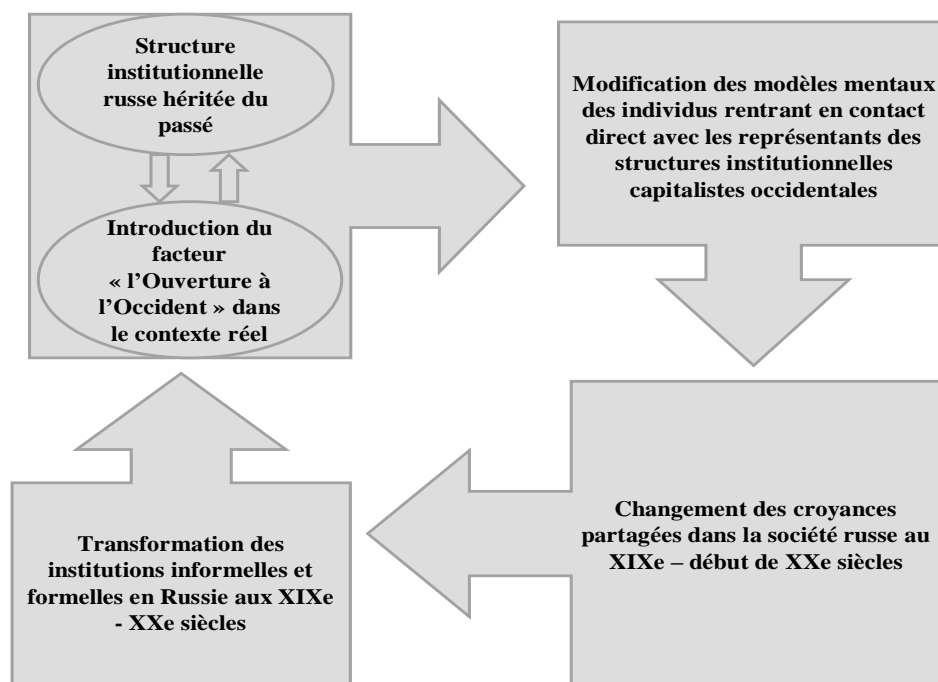
⁴⁶⁵ Klutchevski V. (1890-1891), *Neopublikovannie proizvedenia*, (Les œuvres non publiées), Moscou : Nauka, 1983, p. 11

⁴⁶⁶ Ibid

⁴⁶⁷ Zinoviev Alexandre, *L'occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie*, traduction française, Paris : Plon, 1995, p. 42

enfin les institutions formelles en créant la structure institutionnelle nouvelle. Le processus hypothétique d'évolution des institutions capitalistes en Russie avant la révolution de 1917 est présenté sur le Schéma 5.1.

Schéma 5.1 : Le processus hypothétique d'évolution des institutions capitalistes en Russie du XIXe – début du XXe siècles



Vérifions donc, comment l'apprentissage des acteurs russes aux comportements capitalistes s'est produit en Russie prérévolutionnaire et quelle était la suite de ce processus.

Dans le domaine politique, les idées occidentales commencent à non seulement toucher les élites russes mais à modifier progressivement leurs modèles mentaux. Les éducateurs français invités souvent en Russie pour s'occuper des enfants des nobles au XIXe siècle, ont fortement influencé les esprits de la jeune génération. Comme le remarque V. Klutchevski :

« Les idées rationnelles et morales, perçues des gouvernantes et des maîtres étrangers, commencèrent à se balader dans les esprits des jeunes. Ces idées avaient une importance particulière. Elles produisaient une sorte de fermentation grâce à

laquelle le mélange des normes, des habitudes et des valeurs dans les têtes des Russes commencèrent à se cristalliser et à former des nouveaux caractères »⁴⁶⁸.

Perçue avec méfiance au XVIII^e siècle, la présence des étrangers commence à avoir un impact réel sur les normes et les conventions sociales des acteurs russes au XIX^e siècle. Le contact direct durable entre les représentants des facteurs humains différents aboutit progressivement au rapprochement des modèles mentaux. D'une part, les étrangers bien évidemment, s'intègrent dans la société russe en s'adaptant aux normes locales. D'autre part, les représentations individuelles des Russes influencées par les idées et les valeurs occidentales ainsi que par les modes de travail perçus au sein des entreprises étrangères et des entreprises mixtes, commencent à se modifier chez les acteurs les plus concernés par les contacts directs.

En résultat, la mentalité politique des nouvelles générations Russes progresse vers la liberté et le droit. Vers les années 1830-1840 l'élite russe reconnaît en grande majorité le retard du pays dans le domaine politique par rapports aux autres pays européens en revendiquant un changement d'ordre socio-politique et en exigeant les libertés individuelles, la liberté de propriété et le gouvernement constitutionnel. Si l'introduction de l'ordre constitutionnel n'aboutit pas, les libertés individuelles bloquées en Russie par le servage progressent avec la réforme de 1861 qui abolit la dépendance physique des individus.

La mentalité économique des acteurs russes évolue progressivement vers le mode de comportement capitaliste fondé sur les principes de rentabilité, de professionnalisme des travailleurs et de recherche de productivité. Les entrepreneurs occidentaux collaborent de plus en plus avec les hommes d'affaires russes afin de créer les liens avec les représentants du gouvernement et d'éviter les problèmes liés aux particularités culturelles. Si entre 1830 et 1880 132 entreprises étrangères ont été créées en Russie principalement par les entrepreneurs des pays de l'Europe occidentale (Allemagne : 77 ; Autriche : 11 ; France : 11 ; Angleterre : 9 ; Suisse : 8), le nombre d'entreprises mixtes entre les étrangers et les russes enregistrées durant cette période a atteint presque mille entreprises⁴⁶⁹. Les entrepreneurs russes cherchent à leur tour les connaissances et l'expérience organisationnelles des entrepreneurs occidentaux. A partir des années 1850

⁴⁶⁸ Klutchevski V. (1890-1891), *Neopublikovannie proizvedenia, (Les œuvres non publiés)*, Moscou : Nauka, 1983, p. 22

⁴⁶⁹ Histoire de la Russie, Grande encyclopédie russe, Moscou, 1996, tome 2, p. 355-356

les ingénieurs et les gestionnaires européens sont très souvent invités en Russie pour assurer l'installation des machines et équipements importés, pour organiser la production et pour former les spécialistes locaux. Même si les relations entre les managers étrangers et les ouvriers russes étaient souvent conflictuelles⁴⁷⁰, leurs compétences organisationnelles ont néanmoins fortement contribué à l'augmentation de la productivité des entreprises russes surtout dans l'industrie textile mécanisée déjà dans les années 1840.

Comme le souligne l'ambassadeur d'Angleterre à Saint Petersburg Mitchel dans sa déclaration du 1860: « *Les représentants anglais ont été souvent invités pour travailler en tant que gestionnaires sur les fabriques russes, notamment dans le secteur du textile, afin de transmettre leur savoir-faire aux russes.* »⁴⁷¹

A titre d'exemple, la productivité du travail sur la manufacture d'Alexandre du papier et du coton à Saint-Petersbourg a augmenté de 22 fois entre 1805 et 1840⁴⁷². Cette industrie très dynamique était fondée sur le travail libre en totalité, ce qui simplifiait sa mécanisation et l'amélioration des qualifications des ouvriers. En revanche, les entreprises des autres secteurs, notamment métallurgique, avec 70% de la main d'œuvre non libre, se développaient lentement car l'introduction des machines ne baissait pas leurs coûts de production à cause de l'obligation de garder tous les travailleurs. La production du secteur métallurgique russe n'a augmenté que de 2 fois entre 1800 et 1860 contre 24 fois en Angleterre.

Ainsi, les deux premiers tiers du XIXe siècle peuvent être caractérisés par le début du processus intensif d'apprentissage des acteurs russes aux valeurs et aux normes occidentales. Or, ce processus touchait en Russie un nombre restreint des représentants de son facteur humain et il se limitait souvent aux imitations primitives. La tendance au

⁴⁷⁰ Schilnikova I. « Inostrannie spetsialisti, predprinimateli, rabotchie : problemi trudovikh otnoshenii na promichlennikh predpriatiakh dorevolutsionnoi Rossii » (« Les spécialistes, les entrepreneurs, les ouvriers étrangers : les problèmes des relations salariales dans les entreprises industrielles de la Russie pré-révolutionnaire », in Poberejnikov I, *Tsivilizatsionnoe svoeobrazie rossiiskikh modernizatsii (La particularité civile des modernisations russes)*, Ekaterinbourg : Bank kulturnoi informatsii, 2009, pp. 130-138

⁴⁷¹ Le Rapport de l'ambassadeur d'Angleterre à Saint Pétersbourg, Mitchel, (1860) cité par Strouvé P. B. (1913), *Torgovaya Politika Possii (La politique commerciale de la Russie)*, Socium, Tcheliabinsk, 2007, p. 228

⁴⁷² Kovnir, V., *Istoria Ekonomiki Rossii*, (L'histoire de l'économie russe), Logos : Moscou, 2005, p. 175

changement réel du facteur humain russe a commencé à se présenter vers la fin du XIXe siècle.

5.1.1.3. Le changement progressif du facteur humain russe à la fin du XIXe début du XXe siècles

Après la période d'apprentissage relativement passif, les entrepreneurs russes commencent à prendre de plus en plus souvent les initiatives pour le développement capitaliste des entreprises nationales. D'abord, si l'on croit Gerschenkron, leur nombre augmente rapidement et puis, leur façon d'agir change en se rapprochant des modèles des hommes d'affaires occidentaux :

« On ne peut qu'être impressionné par la rapidité avec laquelle le nombre d'entrepreneurs natifs s'est multiplié en Russie de XIXe siècle et par la vitesse avec laquelle leur comportement devenait de plus en plus consonant avec les pratiques occidentales »⁴⁷³

Le degré de réceptivité des acteurs russes envers les valeurs et les normes capitalistes des occidentaux augmente. Il ne s'agissait plus pour eux de repousser les nouveautés ou de les copier mécaniquement. Les acteurs économiques russes en travaillant en collaboration avec les européens dans le cadre des entreprises mixtes ou des entreprises gérées par les spécialistes venus de l'Europe commencent à combiner les pratiques européennes avec les spécificités russes. Les nouveaux managers tout en continuant de profiter de leurs liens privilégiés avec les bureaucrates pour obtenir les privilèges, cherchent également à augmenter la productivité, à organiser la production de leurs entreprises avec les moindres coûts, à négocier les prix des équipements et des technologies étrangères, à améliorer la qualité de la production en mettant l'accent sur le professionnalisme des ouvriers. Comme le décrit Alexandre Gerschenkron :

« Si le directeur technique, comme souvent a été appelé l'ingénieur en chef dans les fabriques russes, pouvait être indiscernable de son homologue occidental, le manager commercial ou l'entrepreneur était le phénomène plus complexe. Il était capable de comprendre et prêt à exploiter les avantages économiques des nouvelles technologies mais en même temps, il continuait d'avoir les attitudes et affichait les formes de

⁴⁷³ Gerschenkron Alexandre , *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1962, p. 70

comportement peu différentes de celles des entrepreneurs préindustriels en Russie. Il était honnête dans ses relations avec les consommateurs, les fournisseurs, les institutions de crédit, les concurrents. En même temps, ses relations avec la bureaucratie gouvernementale appelaient aux actions spéciales souvent très détournées »⁴⁷⁴.

Ainsi, vers le début du XXe siècle les échanges directs avec les étrangers ont amené des changements importants dans le comportement des acteurs économiques russes directement concernés par ces contacts. La nouvelle relation avec les spécialistes occidentaux axée sur l'échange d'informations et sur l'apprentissage actif par la pratique, moins méfiante et plus consciente, conduisait aux résultats tangibles de la modification des modèles mentaux des acteurs économiques russes. Ainsi, l'esprit d'entreprise, de la concurrence économique et du perfectionnement productif rentrait peu à peu dans la conscience de la société russe.

Toutefois, les vieilles normes et conventions restaient prédominantes dans la société. L'apparition du comportement capitaliste n'a été remarquable que chez certains groupes d'acteurs qui en même temps étaient obligés de garder leurs vieilles habitudes afin de vivre et prospérer dans la société conservatrice.

La transformation rapide dans les secteurs industriels avancés et le retard dans les autres ainsi que dans l'agriculture a provoqué une disparité trop importante entre les modèles mentaux et les comportements des acteurs. D'une part, il y a une paysannerie fortement dépendante des collectivités rurales traditionnelles et les gestionnaires des entreprises conservatrices entretenues par l'Etat, d'autre part les managers et les entrepreneurs d'un nouveau type apparaissent.

Le facteur humain russe a donc pris la route du changement influencé par les représentants des facteurs humains occidentaux mais ce n'était que le début de la modification. Les modèles mentaux individuels ont commencé à changer en internalisant les valeurs et les normes capitalistes. Or, ce processus n'a pas abouti au stade de modification des croyances partagées dans toute la société, ni au changement réel de la structure institutionnelle russe (voir Schéma 5.1.).

Le caractère sacré du droit de propriété et des libertés individuelles n'est jamais devenu la norme et la valeur de tous les Russes. La croyance en l'inégalité des hommes était très forte chez les seigneurs féodaux et chez plusieurs industriels comme par

⁴⁷⁴ Ibid, p. 130

exemple ceux de l'Oural où le travail non libre n'a pas totalement disparu dans les usines de métallurgie jusqu'à la Révolution.

La réforme de Piotr Stolypine (voir Chapitre IV) qui visait l'amélioration des conditions paysannes et la création d'une classe de nouveaux petits propriétaires, pouvait contribuer à la propagation des nouvelles valeurs à toute la société. Or, la réalisation de cette réforme a été interrompue au bout de 7 ans seulement sans atteindre ses objectifs.

Le processus de la modernisation des institutions économiques et politiques a été engagé mais il n'était qu'au début de son évolution. La structure institutionnelle du capitalisme russe était très fragile, en pleine mutation et son développement nécessitait beaucoup de temps. Or, une autre influence étrangère est intervenue dans ce processus en condamnant son avenir. L'impact socio-économique de la guerre mondiale et le soutien allemand au mouvement bolchevique en Russie ont poussé la société russe à détruire toute la structure institutionnelle difficilement construite pendant deux siècles afin de commencer une nouvelle route, l'établissement d'un ordre institutionnel différent, celui de communisme.

Cependant, malgré l'évolution inachevée de la structure capitaliste en Russie, l'histoire institutionnelle des XVIIIe - XIXe siècles nous fournit une leçon importante concernant l'influence de l'étranger sur la structure institutionnelle interne du pays. L'impact extérieur peut être utile quand il s'agit de la transformation des institutions informelles. La modification du facteur humain national peut être stimulée par le contact direct avec les représentants du facteur humain qualitativement différent. En remplissant le rôle de perturbation des régularités comportementales et d'incitation d'intérêt envers les nouveautés, le facteur externe contribue à l'apprentissage et au changement des modèles mentaux des individus impliqués directement dans ces relations, ce qui doit conduire à long terme à la modification des institutions informelles de toute la société. Or, le temps est nécessaire pour que toute la société commence à adopter et à soutenir les nouvelles valeurs et normes et à utiliser les nouvelles conventions. Sans ce processus d'internalisation sociale, les nouvelles normes comportementales resteront étrangères et fragiles ainsi que l'organisation formelle qu'elles induisent car elles ne seront pas soutenues par la majorité.

En même temps, il ne serait pas prudent de conclure que l'influence extérieure sur les institutions internes des pays commence toujours par la modification des modèles

mentaux des individus. L'histoire la plus récente de la Russie nous donne des autres exemples de l'impact international sur sa structure institutionnelle.

5.1.2. Les effets de la concurrence internationale entre les institutions communistes et capitalistes

L'histoire des relations internationales de la Russie entre 1945 et 1991 est généralement associée à l'opposition entre l'Union soviétique et les Etats-Unis, ainsi que leurs alliés, appelée « la guerre froide ». Cette confrontation politique entre les deux systèmes opposés, capitalisme et communisme, s'est propagée dans tous les secteurs de la société en prenant la forme d'une concurrence générale entre les deux ensembles institutionnels⁴⁷⁵.

D'une part, l'Union soviétique cherchait à démontrer l'efficacité économique, politique et sociale de la structure institutionnelle formée par la « démocratie populaire »⁴⁷⁶ ou la « dictature du prolétariat »⁴⁷⁷ réalisée à travers des conseils réunis au niveau communal, provincial, national au sein du même parti; par l'économie basée sur la propriété étatique des moyens de production et planifiée par l'appareil d'Etat; et par l'encadrement collectif des individus à travers le Parti communiste, les organisations culturelles et les syndicats du Parti. D'autre part, les Etats-Unis affichaient la supériorité de la structure institutionnelle capitaliste avec la démocratie libérale et l'économie de marché.

La concurrence existante entre ces deux systèmes institutionnels poussait en permanence les pays confrontés à améliorer leur efficacité qui se matérialisait dans le progrès technique, économique, culturel, dans les résultats sportifs. Cette compétition institutionnelle a également influencé les échanges économiques de chacune des entités avec les autres pays du monde. En visant l'élargissement de la zone d'action de leurs institutions par rapport aux institutions concurrentes, l'URSS et les Etats-Unis

⁴⁷⁵ L'idée de la « concurrence des systèmes institutionnels » est reprise de l'analyse développée par Noreev R., Latov I, *Rossia i Evropa : effect kolei (La Russie et l'Europe : l'effet du sentier)*, Kaliningrad : Edition de l'Université d'Etat, 2010

⁴⁷⁶ Le terme de « démocratie populaire » est utilisé par les partis communistes des pays du bloc socialiste distinguer le pouvoir direct du peuple dans les pays socialistes et le pluripartisme de la démocratie formelle des pays capitalistes.

⁴⁷⁷ Lénine, *l'Etat et la révolution*, 1917, Chapitre I, p. 12, texte en ligne : www.marxists.org

cherchaient à entretenir avec leurs partenaires internationaux les liens économiques de soutien et de dépendance.

D'abord, avec l'aide Marshall les Etats-Unis ont établi une base solide pour les relations économiques interdépendantes avec l'Europe Occidentale (voir Chapitre II) dont les pays étaient ses alliés dans la guerre froide. Puis, durant les années 1960 les entreprises américaines ont installé massivement leurs filiales en Corée du Sud, à Taiwan, à Singapour, à Hong-kong, ensuite en Malaisie, en Inde, aux Philippines où les sociétés multinationales américaines sont devenues les promotrices du système capitaliste. Entre 1960 et 1980 les IDE américaines se multiplient dans des nombreux pays du monde en contribuant à l'expansion mondiale du capitalisme et des ses institutions.

L'Union Soviétique, à son tour, organise les échanges économiques dans le cadre du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM) créé en 1949 entre différents pays du bloc communiste.

Au sein du CAEM les pays socialistes ont adopté le système « d'échanges compensés : le troc, le rachat (payé par la production de l'usine vendue), le contre-rachat (payé par les autres biens et services des autres usines), le switch (tripartite) et le règlement s'effectuait en clearing »⁴⁷⁸.

Les importations en provenance des partenaires du CAEM étaient prioritaires par rapport au commerce avec le reste du monde.

La création du CAEM est souvent considérée comme la réaction de l'Union Soviétique au plan Marshall afin d'établir à son tour la dépendance économique entre les pays socialistes et d'augmenter son propre poids dans l'espace communiste à travers les subventions, les prêts et l'envoi de main-d'œuvre soviétique dans les pays partenaires.

Vers 1978, le CAEM rassemblait l'URSS, les six PECO (République populaire de Bulgarie, République de Hongrie, République populaire de Pologne, République socialiste Tchécoslovaque, République socialiste de Roumanie, République démocratique allemande), La République populaire mongole, la République de Cuba, et la République socialiste du Viêt Nam réunie en 1978 après la guerre entre le nord et le sud.

⁴⁷⁸ Andreff Wladimir, *Economie de la transition*, Bréal, 2007, p. 91

En revanche, les relations entre l'Union Soviétique et la République Populaire de Chine étaient plutôt tendues malgré la proximité de leurs systèmes institutionnels.

La politique économique de « Grand Bond en avant »⁴⁷⁹ lancée par Mao Zedong en 1958 a provoqué l'inquiétude des dirigeants soviétiques concernant la place de la Chine parmi les pays communistes. Les objectifs politiques ont poussé l'Union Soviétique à interrompre l'assistance technique et l'aide économique à la Chine en 1960, ce qui a sérieusement frappé l'économie chinoise. Puis, en 1962 le soutien soviétique à l'Inde dans le conflit sino-indien a marqué la rupture politique officielle entre l'Union Soviétique et la Chine. Cette dernière devient isolée économiquement et politiquement des autres pays du camp socialiste et du reste du monde. Dans la situation d'instabilité interne et d'isolement international, Mao Zedong considère la proximité géographique de l'URSS très menaçante et décide en 1970 de se rapprocher des Etats-Unis. En 1972 la visite de Richard Nixon en Chine marque le tournant décisif dans la concurrence des modèles institutionnels communistes et capitalistes car assez rapidement la Chine communiste devient économiquement dépendante du capitalisme américain.

Après la mort de Mao en 1976 et l'arrivée au pouvoir de Deng Xiaoping, ce dernier commence les réformes économiques et la transition vers une économie de marché en planifiant la modernisation de l'agriculture, de l'industrie, des sciences et des technologies. En 1979 lors de la visite de Deng Xiaoping aux Etats-Unis, la Chine établit avec ce pays des relations diplomatiques officielles suivies d'une ouverture de l'économie chinoise envers les firmes multinationales américaines. En résultat, les réformes capitalistes en Chine, ainsi que son rapprochement avec les Etats-Unis ont affaibli les positions concurrentielles de la structure institutionnelle soviétique par rapport à celle des Etats-Unis.

Dans la confrontation des deux systèmes, l'efficacité d'un ensemble de règles et de normes institutionnelles déterminait sa capacité à empêcher l'expansion mondiale des règles et des normes de la structure opposée. Ainsi, l'expansion mondiale du capitalisme américain révélait la faiblesse de l'efficacité de la structure soviétique. Du point de vue politique, cette dernière a commencé à perdre ses positions avec l'affaiblissement de la volonté et de la capacité des hommes soviétiques à défendre leurs

⁴⁷⁹ Le « Grand Bond en avant » est une politique économique lancée par Mao Zedong en 1958 qui visait la mobilisation de l'ensemble de la population à la production, à la construction des infrastructures industrielle et aux grands projets publics.

propres institutions. D'une part, les élites soviétiques attirées par l'abondance capitaliste ont perdu leur détermination à promouvoir et à soutenir le système socialiste. D'autre part, la stagnation économique des années 1970 a fortement déstabilisé la certitude de la société soviétique dans la légitimité historique de la structure du communisme.

D'une façon générale, l'efficacité économique du système socialiste était significativement inférieure aux performances économiques des pays capitalistes. Même les pays moins avancés du bloc capitaliste comme l'Espagne, le Portugal, la Grèce et l'Irlande avaient de meilleurs résultats économiques que les pays les plus avancés du bloc socialiste comme la Tchécoslovaquie, la Hongrie et l'Union Soviétique (Tableau 5.1.).

Tableau 5.1. Comparaison de la croissance et des coûts de travail dans les pays socialistes et capitalistes, 1950 -1989, (l'année de référence :1950)

	PIB par habitant en US\$ aux prix relatifs US de 1985		Nombre d'heures annuel travaillées par tête
	en 1950	en 1989	
Tchécoslovaquie	3 465	8 538	936
Hongrie	2 481	6 722	839
Union Soviétique	2 647	6 970	933
Espagne	2 405	10 081	591
Irlande	2 600	8 285	524
Portugal	1 608	7 383	738
Grèce	1 456	7 564	657

Sources : Kornai Yanos, « Du socialisme au capitalisme : la signification du changement de système », in Bernard Chavance, Éric Magnin, Ramine Motamed-Nejad, Jacques Sapir (dir.), *Capitalisme et socialisme en perspective. Évolution et transformation des systèmes économiques*, Paris, La Découverte, 1999, p. 340 ; A. Maddison (1994), pp. 22 et 43

Il apparaît qu'entre 1950 et 1989 le PIB par habitant augmente plus rapidement dans les pays capitalistes que dans les pays socialistes ayant un niveau plus ou moins comparable en 1950. En même temps, les travailleurs des pays capitalistes passent beaucoup moins de temps sur leur lieu de travail.

A ce propos, Yanos Kornai cite la déclaration de V. Lénine concernant la concurrence des systèmes communiste et capitaliste :

« Je vais me référer à un auteur rarement cité de nos jours : Vladimir Ilitch Lénine. Il déclara, au tout début de l'introduction du système socialiste, que la course entre les systèmes capitaliste et socialiste serait en définitive gagnée par celui qui pourrait assurer la plus forte productivité »⁴⁸⁰.

⁴⁸⁰ Kornai Yanos, « Du socialisme au capitalisme : la signification du changement de système », in Bernard Chavance, Éric Magnin, Ramine Motamed-Nejad, Jacques Sapir (dir.), *Capitalisme et socialisme*

Ainsi, l'efficacité économique des institutions capitalistes a visiblement joué un rôle décisif dans l'issue de la concurrence entre les deux systèmes malgré le fait que l'efficacité sociale des institutions communistes ait été souvent reconnue comme supérieure. En assurant le plein emploi et les conditions de travail relativement faciles, en garantissant le droit des citoyens à l'éducation, à la santé et au logement, la structure institutionnelle communiste était efficace socialement. Or, la population et les élites soviétiques ont commencé à considérer les résultats sociaux des institutions communistes comme étant donnés en se focalisant sur les résultats des pays capitalistes d'assurer l'offre abondante des biens de consommation. De ce fait, l'affaiblissement progressif de soutien de la société soviétique à ses institutions a accéléré la chute du système communiste dans les conditions de la concurrence institutionnelle entre l'Union Soviétique d'une part et les Etats-Unis avec ses alliés européens d'autre part. Comme le souligne Bernard Chavance :

« A la crise bien connue de l'efficacité économique et à la faiblesse des ressorts endogènes de la productivité et de l'innovation, s'est ajouté un effritement accéléré de la légitimité des régimes communistes, recherchée traditionnellement dans la course au progrès par rapport à l'Ouest. »⁴⁸¹

La structure institutionnelle soviétique est ainsi arrivée à sa fin. D'une part, la crise économique, la corruption des mœurs des élites et la baisse de la certitude de la population dans la légitimité du régime ont affaibli la volonté des acteurs de défendre toute la structure institutionnelle du socialisme en ouvrant la porte à la structure concurrente. D'autre part, l'attaque idéologique de la part des Etats-Unis a augmenté après l'élargissement de son influence vers la Chine qui est devenue dépendante économiquement des firmes américaines. En 1983 le Président des Etats-Unis Ronald Reagan met officiellement en question la légitimité de l'Union Soviétique en la qualifiant « *d'empire du mal* » (« an evil empire ») et « *de centre du mal dans le monde contemporain* » (« the focus of evil in the modern world »).⁴⁸²

en perspective. Évolution et transformation des systèmes économiques, Paris, La Découverte, 1999, p. 339

⁴⁸¹ Chavance Bernard, « Quelle transition vers quelle économie de marché pour les pays de l'Est? », *Revue française d'économie*. Volume 5 N°4, 1990, p. 86

⁴⁸² Ronald Reagan, discours du 1983, Encyclopedia Britannica Profiles, The American Presidency, www.britannica.com

Ainsi, la rivalité internationale entre les structures institutionnelles dominantes a conduit à la défaite d'une des deux qui s'est montrée moins efficace dans sa capacité à rassembler les acteurs pour son soutien. La structure institutionnelle soviétique a été détruite sous l'influence internationale indéniable mais aussi par les actions de ses propres acteurs. Les dirigeants soviétiques en prenant la décision d'introduire les institutions formelles capitalistes dans la structure soviétique ont détruit la cohérence interne du système et tout son cadre formel.

Donc, la deuxième leçon de l'histoire russe est que l'influence internationale peut être destructive pour les institutions formelles de l'ensemble institutionnel quand ce dernier se trouve dans les relations de la rivalité avec un ensemble institutionnel qualitativement différent. La rivalité conduit à l'élimination d'un des concurrents qui s'efface au profit de l'autre. Dans le cas de l'Union soviétique, cette dernière en reconnaissant la performance supérieure de son rival, a commencé à copier son organisation tout en détruisant la sienne. Or, l'organisation qu'elle imitait, notamment l'économie de marché et la démocratie, n'était qu'une forme apparente tandis que le contenu réel⁴⁸³ de cette forme lui était inconnu. De ce fait, la copie qui se mettait en place n'était pas fonctionnelle ni viable et elle a rapidement trouvé sa fin.

5.1.3. L'influence internationale sur la formation des institutions du capitalisme en Russie postsoviétique

Après la dissolution de l'Union soviétique le nouveau gouvernement russe a pris la structure institutionnelle des Etats-Unis ou plus précisément sa forme comme modèle à reproduire en Russie. Elle a été proclamée comme plus efficace et donc fortement souhaitable pour la Russie postsoviétique. Ainsi, l'objectif central était de mettre en place les institutions de la démocratie libérale et de l'économie de marché à la place de l'ancienne structure soviétique (voir Chapitre IV). Or, les nouveaux dirigeants russes de la même façon que les dirigeants soviétiques des années 1980, ont confondu, consciemment ou inconsciemment, la forme avec le contenu réel en créant la structure institutionnelle qualitativement différente des institutions occidentales.

Comme le décrit Guy Bensimon :

⁴⁸³ Bensimon Guy, « La forme historique et le processus réel de la transition : quelques leçons pour le développement », in November Andras, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, 2001, p. 107

« *Les formes historiques des phénomènes sociaux et économiques réels données par l'Occident sont la démocratie, les droits de l'homme, l'économie de marché, le multipartisme, etc. Mais elles peuvent envelopper des phénomènes réels tout à fait distincts de ceux que l'on observe en Occident* ». ⁴⁸⁴

Ainsi, les formes de démocratie et d'économie de marché ont été copiées à l'Occident pour être mises en place en Russie dont la société était séduite par les images de la société de consommation accessibles à travers les films et les publicités.

Or, la chute des illusions a été rapide et brusque. « *Le nouveau capitalisme russe se trouva plus sauvage et vilain que son prototype américain : le marché tourna à la baisse de la production, à la hausse des prix et à la dictature des monopolistes, la privatisation emmena l'enrichissement d'un petit nombre de personnes et l'appauvrissement de la majorité, la démocratie tourna à la corruption et la liberté à l'arbitraire* » ⁴⁸⁵.

En effet, comme nous avons pu le constater dans le chapitre précédent, les institutions formelles de la démocratie à l'occidentale ont été introduites en Russie assez rapidement, tout au début du processus de « transition ». En réalité, les premiers pas vers la liberté politique en Russie où l'Etat fort était une institution très ancienne (voir Chapitre IV) ont créé sous la forme de l'Etat démocratique, l'Etat défaillant incapable de limiter et d'encadrer les nouvelles libertés des individus qui les ont confondues avec le règne de l'impunité. Puis, sur les conseils insistants des organisations internationales comme le FMI et la Banque Mondiale, dont la Russie est devenue membre en 1992, le pays, déjà désorganisé politiquement, a commencé à appliquer la politique économique de « Consensus de Washington » qui visait la mise en place en Russie des formes occidentales de l'économie de marché qui, elles aussi, cachaient le contenu réel différent du contenu occidental. En résultat, les effets produits par le modèle institutionnel occidental en Russie étaient bien moins attirants que les images publicitaires de la société américaine.

Les nouvelles institutions formelles établies par « le haut » n'avaient réellement aucune force coordinatrice et ne remplissaient pas leurs fonctions de guide, de confiance

⁴⁸⁴ Ibid, p.109

⁴⁸⁵ Petchatnov Vladimir, « *Lubov – Goretsk k Amerike* », *International Trends. Journal of International Relations Theory and World Politics*, 2006, T. 4, N°1, p. 32

et de régulation des relations entre les acteurs en laissant la place à l'organisation informelle.

La popularité initiale des valeurs américaines a disparue et la population est devenue même hostile et méfiante envers les institutions initialement attirantes de liberté, de propriété privée et de démocratie. Formellement bien copiées, ces institutions n'ont pas commencé à remplir leurs fonctions de la même façon qu'aux Etats-Unis car l'Etat faible n'avait pas de crédibilité pour les faire appliquer et les nouvelles libertés mélangées avec les anciennes institutions informelles ont créé un ensemble institutionnel bien particulier (voir Chapitre IV).

La liberté américaine introduite en Russie par « le haut » sans contraintes efficaces de son encadrement et sans apprentissage de la société n'a donc pas stimulé le comportement productif et démocratique des acteurs mais a renforcé les institutions informelles héritées du passé orientées vers le partage des rentes. De ce fait, cette influence internationale sur la structure institutionnelle en Russie peut être difficilement estimée comme positive compte tenu des résultats réels qu'elle a produit. La structure institutionnelle russe est restée par son contenu réel russo-soviétique mais dégradée car sa composante formelle a été remplacée par les formes étrangères qui ne fonctionnaient pas et leur mise en application n'a pas été assurée par l'Etat défaillant. Ainsi, dans l'ensemble institutionnel russe des années 1990 l'influence occidentale a désactivé deux des trois composantes, les institutions formelles et leur mise en application, en formant la structure institutionnelle fondée entièrement sur les institutions informelles.

A ce propos, les remarques faites par un diplomate américain, George K. Kennan, au début de la guerre froide (1951) concernant le rôle des Américains dans le changement institutionnel de la Russie si le pouvoir Soviétique arrive à sa fin, semblent très justes car elles soulignent les différences profondes entre les mentalités économiques, politiques et sociales des deux pays :

« Si seulement pour quelque raison tout était détruit, l'alternative que nous ne devrions pas chercher est celle de la Russie capitaliste et libérale démocratique avec les institutions ressemblant fortement à celles de notre république. D'abord, concernant le système économique, la Russie a très peu connu l'entreprise privée avec laquelle nous sommes familiers dans notre pays et la compréhension nationale russe de cette institution ne permet pas d'établir le système d'entreprise privée tel que nous le connaissons. Cela ne signifie pas qu'une telle compréhension nationale ne se

développera pas un jour, mais ce système ne sera jamais identique au notre et personne venu de l'extérieur ne sera utile en forçant un tel changement.

Coté politique, nous ne pouvons pas non plus attendre l'émergence de la Russie libérale démocratique selon le modèle américain. Cela ne signifie pas que les futurs régimes russes seront nécessairement non libres mais nous ne les aiderons pas si nous nous permettons d'attendre les changements trop rapides ou si nous les regardons produire quelque chose de semblable à nos institutions. Dans notre relation avec les Russes il est important de reconnaître que nos institutions ne peuvent pas faire référence aux peuples qui vivent dans les autres conditions.

Quand leur esprit commencera à changer n'essayons pas de chercher s'ils répondent bien à notre concept de « démocratie » et laissons leur du temps, laissons les être Russes. »⁴⁸⁶

Il serait probablement utile de prendre en considération cette remarque compte tenu de la différence profonde qui existe entre le facteur humain américain et le facteur humain russe.

La comparaison des deux facteurs humains a été réalisée par Geert Hofstede⁴⁸⁷ dont les résultats nous permettent de mieux comprendre pourquoi la transplantation du modèle institutionnel américain en Russie postsoviétique n'a pas produit les mêmes effets. Selon Geert Hofstede chaque facteur humain se distingue par cinq dimensions culturelles principales: la distance hiérarchique, l'individualisme, la masculinité, le contrôle de l'incertitude, l'orientation à long terme⁴⁸⁸.

L'individualisme (IDV) représente le niveau de liberté et d'indépendance individuelle par rapport à un groupe, la place respective de l'individu et du collectif dans la société, la prépondérance de valeurs matérielles par rapport aux valeurs communautaires comme l'amitié, la famille et la solidarité.

⁴⁸⁶ Kennan George, *America and the Russian Future*, Foreign Affairs, Vol. 29, No. 3, Apr, 1951, pp. 351 - 370

⁴⁸⁷ Hofstede Geert. *Culture's Consequences, Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations* Thousand Oaks CA: Sage Publication, 2001. Five Cultural Dimensions: Power Distance Index, Individualism, Masculinity, Uncertainty Avoidance Index, Long-Term Orientation.

⁴⁸⁸ Five Cultural Dimensions: Power Distance Index (PDI), Individualism (IDV), Masculinity (MAS), Uncertainty Avoidance Index (UAI), Long-Term Orientation (LTO).

L'indice de distance hiérarchique (PDI : Power Distance Index) reflète le degré d'acceptation culturelle des inégalités hiérarchiques. Il révèle le comportement de ceux qui ont plus ou moins de pouvoir. C'est une représentation des relations entre les supérieurs et les subordonnés dans la société donnée : « *Dans les pays à forte distance hiérarchique les supérieurs et les subordonnés se considèrent comme inégaux par nature dans un système fondé sur une inégalité existentielle. Les relations entre subordonnés et supérieurs sont souvent chargées d'affectivité* »⁴⁸⁹.

L'indicateur de masculinité (MAS) détermine la prédominance dans la culture des valeurs « masculines » ou « féminines ». La « masculinité » se traduit par le désir de possession et de réussite, par la concurrence et l'orientation matérielle tandis que la « féminité » représente les valeurs émotionnelles et sociales, les objectifs d'harmonie, de coopération et d'amitié :

« *Les choix associés au pôle masculin sont les suivants : la rémunération, être reconnu, l'avancement, la compétition. Les choix associés au pôle féminin sont les suivants : la hiérarchie (avoir de bonne relation), la coopération, le cadre de vie, la sécurité de l'emploi* »⁴⁹⁰.

L'indice de réduction de l'incertitude (UAI : Uncertainty Avoidance Index) reflète la tolérance ou l'intolérance de la société face à l'incertitude⁴⁹¹. Chaque peuple cherche à réduire l'incertitude à l'aide des institutions, de la religion ou des technologies qui permettent la prédiction. Or, le niveau d'anxiété qui existe dans les cultures face à l'avenir incertain est différent. Certaines sociétés ont un degré très élevé d'inquiétude face à l'incertain et donc elles ont besoin du contrôle plus important et elles ont moins tendance à prendre un risque dans les activités humaines.

⁴⁸⁹ Bernard Marie-Claude, *Geert Hofstede "Vivre dans un monde multiculturel"*, Fiches de lecture de la chaire D.S.O., Université Laval, Canada. www.fsa.ulaval.ca, p.7

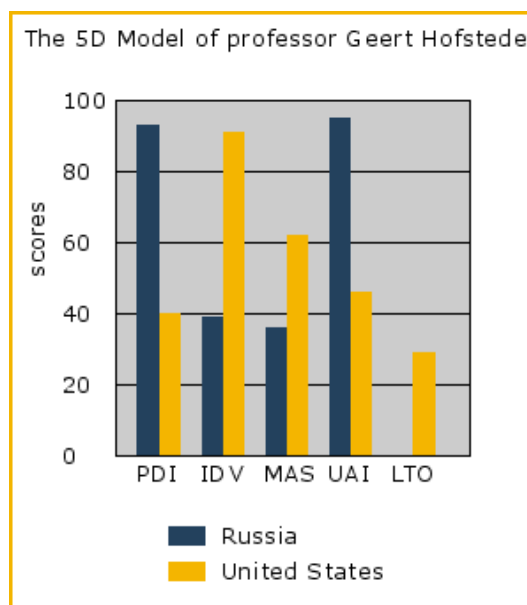
⁴⁹⁰ Ibid, p.15

⁴⁹¹ Les indicateurs qui construisent l'Indice de réduction de l'incertitude : 1/ la fréquence de stressés au travail, 2/ l'idée que le responsable doit avoir les réponses à toutes les questions de ses subordonnés, 3/ l'idée que la concurrence à l'intérieur de la firme est néfaste, 4/ l'idée que l'employé ne doit jamais violer les règles établies dans l'organisation.

Enfin, l'indice de l'orientation à long terme (LTO) reflète la prépondérance dans la société du comportement de persévérance et de la régularité du travail alors que la vision à court terme est associée avant tout au respect des obligations sociales⁴⁹².

La comparaison des facteurs humains russe et nord-américain selon les données de Geert Hofstede (Graphique 5.1) démontre une différence particulièrement marquante entre les deux cultures.

Graphique 5.1 : La comparaison des facteurs humains en Russie et aux États-Unis selon le modèle de Geert Hofstede



Source : Itim International : www.geert-hofstede.com

Avec un individualisme et une masculinité très prononcés, mais une anxiété face à l'incertitude assez basse et une importance relativement faible de la distance hiérarchique, les États-Unis se présentent comme une nation ayant une mentalité totalement opposée à la mentalité russe (voir les données détaillées dans l'Annexe 9).

Ainsi, la non acclimatation des institutions américaines dans l'environnement russe pendant la transition rapide vers la structure du capitalisme libéral peut être expliquée par cette divergence de valeurs.

L'influence du modèle institutionnel américain a provoqué une divergence des institutions formelles et informelles en Russie en créant une structure institutionnelle incohérente. La troisième leçon qui peut donc être tirée de l'histoire russe est que

⁴⁹² Les données pour la Russie ne sont pas disponibles dans la base de données de G. Hofstede pour cet indicateur.

l'impact international sur les institutions internes ne produit pas d'effets positifs s'il s'agit de l'importation directe des institutions formelles étrangères sans modification des normes, des valeurs et des conventions sociales locales. Les nouvelles institutions resteront les formes non fonctionnelles ou « des formalités vides » si les institutions informelles locales sont qualitativement très différentes des valeurs et des normes qui forment le matériel humain des pays d'origine.

L'histoire russe nous apprend donc que l'influence internationale sur les institutions internes en prenant les formes différentes peut provoquer la modification des institutions formelles et informelles. Or, quand les institutions formelles changent sous l'impact extérieur et non en raison de l'évolution naturelle des valeurs, des conventions et des normes internes, elles rentrent en contradiction avec ces dernières et perdent leur capacité à orienter les comportements individuels. En revanche, si l'environnement international agit sur le changement progressif des institutions informelles de la société, les institutions formelles suivent le processus et la structure institutionnelle entière se modifie progressivement sans devenir incohérente.

En traçant un parallèle avec le problème d'incohérence de la structure institutionnelle de la Russie post-soviétique et la nécessité de convergence de ses institutions afin de la rendre plus impersonnelle et formelle (voir Chapitre IV), il est possible d'appliquer les enseignements historiques à la recherche de la solution dans les conditions actuelles.

Compte tenu du fait que la Russie a introduit les institutions formelles du capitalisme tout en gardant les particularités du facteur humain non capitaliste, la solution peut être recherchée dans la modification progressive des habitudes comportementales de ses acteurs par le biais de la multiplication des contacts directs avec les représentants des facteurs humains des pays avec une longue histoire capitaliste. Même si le contexte de la mondialisation contemporaine (voir Chapitres II) est différent des relations économiques internationales du XIXe siècle, l'apprentissage aux comportements capitalistes peut être néanmoins stimulé et facilité par les échanges directs des acteurs russes avec les acteurs occidentaux. En même temps, les nouvelles opportunités des gains liées à la mondialisation peuvent inciter les élites russes à accepter la modification de leurs propres modes de comportement afin de profiter des avantages.

5.2. La Russie dans la mondialisation

Afin de comprendre quel type d'influence internationale peut utiliser la Russie pour viser l'amélioration de sa structure institutionnelle actuelle, il est nécessaire de définir sa place dans la mondialisation et de caractériser ses relations existantes avec les autres Etats dont les structures institutionnelles sont potentiellement intéressantes pour le changement de son facteur humain. Compte tenu du fait que la Russie s'est ouvert au processus de mondialisation relativement récemment, sa position dans l'économie globale est encore en adaptation et nécessite d'être caractérisée.

5.2.1. L'ouverture de la Russie aux attributs de la mondialisation contemporaine

Un des objectifs de la transition russe vers le capitalisme était l'insertion du pays dans l'économie mondiale. Ainsi, l'ouverture de la Russie à tous les attributs de la mondialisation était une partie intégrante du programme des réformes. Les multiples mesures visant la libéralisation des échanges commerciaux, de la circulation des capitaux et l'adhésion de la Russie aux organisations internationales ont été adoptées depuis 1991.

Dans le domaine de l'ouverture commerciale, les premières étapes ne semblent pas suivre une stratégie cohérente de la politique économique extérieure avec les résultats réels assez déstabilisants pour l'économie russe. Après l'abolition de tous les tarifs douaniers sur les importations en 1992, la protection est réintroduite entre 1992 et 1994 à taux moyen pondéré de 12%. Modifié plusieurs fois par la suite, les tarifs sont abaissés entre 1996 et 2000 pour atteindre le taux moyen de 9%⁴⁹³. En revanche, la TVA de 20% et les droits d'accise commencent à s'appliquer à des biens particuliers comme le tabac, l'alcool fort, les voitures, puis, une taxe spéciale entre 3% et 1,5% est introduite, les licences s'appliquent à certains produits chimiques, aux médicaments, aux armements et aux déchets industriels. En même temps certains importateurs et régions bénéficiaient d'exemptions tarifaires⁴⁹⁴. Les exportations, à l'inverse, sont libérées de toutes les restrictions.

⁴⁹³ Statistiques : 1996, 2002. Comité de statistiques de Fédération de Russie, www.gks.ru

⁴⁹⁴ Garanina Olga, *La Russie dans l'économie mondiale*, Paris, l'Harmattan, 2009, p.67

En résultat des mesures peu cohérentes de la libéralisation commerciale, la protection des industries nationales de leur destruction n'a pas été assurée tandis que la concurrence étrangère n'a pas stimulé l'augmentation de l'efficacité des entreprises. Ainsi, la Russie s'est intégrée dans la mondialisation en tant que pays exportateur de matières premières et d'énergie et importateur de produits transformés.

A partir des années 2000 l'Etat fixe comme objectif de reconstruire des structures productives nationales même si la transition de l'économie de rente à l'économie diversifiée et compétitive est très difficile dans l'économie ouverte.

Les réformes de la nouvelle politique commerciale baissent les tarifs pour les équipements technologiques nécessaires à la modernisation des secteurs de production, unifient les taux des tarifs douaniers au sein des grands groupes de produits afin de réduire les opportunités de « déguisement » des importations et d'augmenter les recettes douanières, renforcent le contrôle des exportations des matières premières en introduisant la taxation des hydrocarbures.

En conséquence, les industries nationales ne demeurent pas gagnantes car le tarif uniforme réduit le niveau général de protection. L'augmentation des recettes des exportations provoque une appréciation du rouble et affaiblit encore plus les positions des industries manufacturières soumises à la concurrence internationale.

Ainsi, afin de relancer la diversification de l'économie, le gouvernement russe tend à appliquer l'intervention directe de l'Etat dans les secteurs industriels considérés comme stratégiques tels que la défense, le spatial ou l'industrie aéronautique.

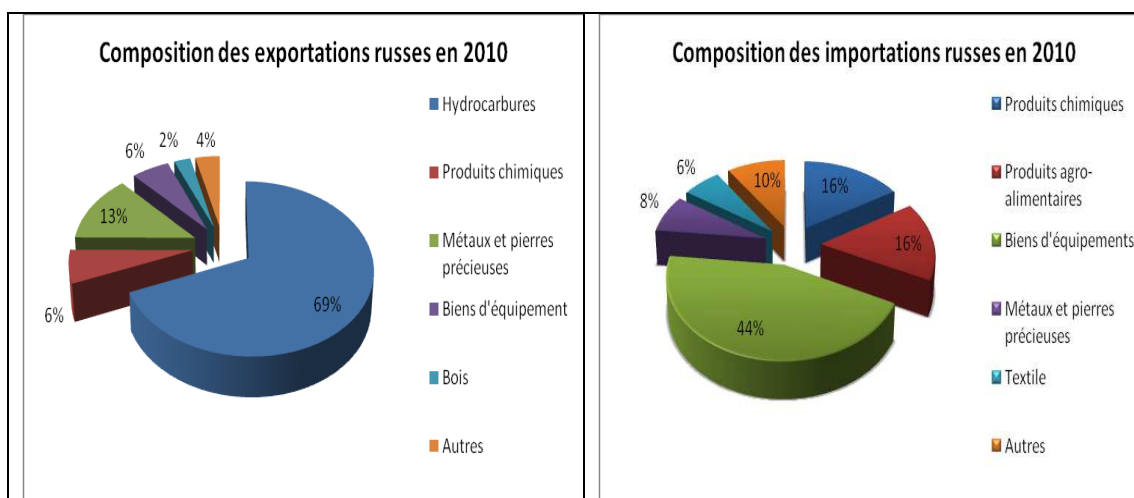
Néanmoins, la structure du commerce extérieur de la Russie reste très asymétrique en 2010 avec 69% d'hydrocarbures dans ses exportations et 44% de biens d'équipement dans ses importations (Graphique 5.2.).

L'économie russe du XXI^e siècle est donc une économie ouverte aux échanges commerciaux internationaux avec plus de 50% de son PIB provenant du commerce extérieur même si « *la santé de ses exportations dépend essentiellement des industries extractives* »⁴⁹⁵ et les importations croissantes contiennent surtout les produits à haute valeur ajoutée. Une telle structure commerciale caractérise essentiellement les relations de la Russie avec les pays avancés. « *La productivité médiocre de l'industrie et la*

⁴⁹⁵ Walter Gilles, *Le commerce extérieur de la Russie*, Le Courrier des pays de l'Est, n°1061, mai-juin 2007, p.15

qualité insuffisante des produits font que les productions russes sont peu attractives sur les marchés de consommateurs des pays avancés »⁴⁹⁶

Graphique 5.2. : Structure du commerce extérieur de la Russie en 2010



Source : Service Fédéral des statistiques publiques de la Russie

La composition des échanges propres à l'économie rentière caractérise surtout le commerce de la Russie avec les pays d'Europe occidentale (Pays-Bas, Allemagne, Italie, France et Grande-Bretagne), qui sont ses principaux partenaires commerciaux et avec les Etats-Unis qui se situent à la 8^e place avec 3% d'exportations et 5% d'importations. Les échanges avec la Chine, avec laquelle la Russie réalise 17% de ses importations et 5,1% de ses exportations,⁴⁹⁷ sont marqués par un solde commercial pour les produits manufacturés négatif depuis 2003 et qui est en permanente dégradation⁴⁹⁸. En revanche, les exportations des produits manufacturés russes vers les pays de la CEI⁴⁹⁹ sont supérieures aux importations de ces biens en provenance de ce groupe de pays.

Restée fermée pendant plusieurs décennies au capital étranger, la Russie s'ouvre aux investissements internationaux au début des années 1990. Or, l'instabilité politique, le cadre juridique inefficace et la faiblesse du marché financier découragent les firmes

⁴⁹⁶ Brunat Eric, L'économie russe : modernisation, crise et géo-économie, *Annuaire Français de Relations Internationales*, vol XI, La Documentation Française, Bruylant, Paris, Bruxelles, 2010, p.181

⁴⁹⁷ Rapport 2010 du Service Fédéral de Statistique d'Etat de la Russie sur le Commerce extérieur, www.gks.ru

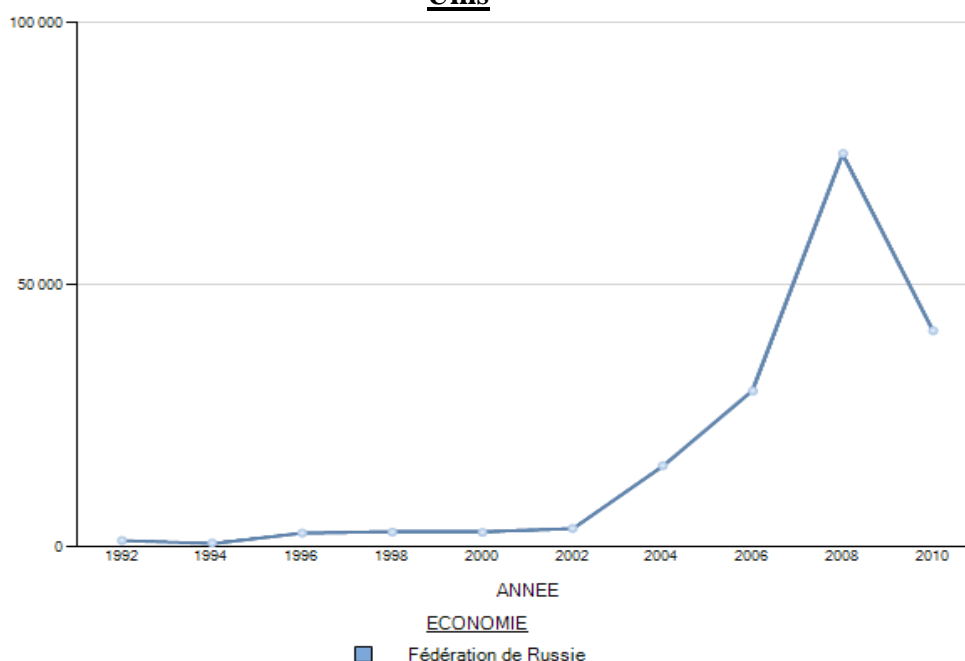
⁴⁹⁸ Garanina Olga, *La Russie dans l'économie mondiale*, Paris, l'Harmattan, 2009, p.94

⁴⁹⁹ Communauté des Etats Indépendants

multinationales (FMN) en attirant peu d'investissement productif dans le pays jusqu'aux années 2000.

Les entrées d'investissements directs étrangers (IDE) en Russie commencent à s'accroître depuis 2004. Les flux entrants restant en moyenne 0,5 % du PIB entre 1991 et 1997 et 1% entre 1998 et 2002 ont atteint près de 3 % du PIB en 2005 et 4,5% en 2008⁵⁰⁰. Depuis 2002 la Russie connaît une augmentation constante des flux des IDE entrants sauf pendant la période de crise de 2008. (Graphique 5.3.)

Graphique 5.3 : Flux entrants d'IDE en Russie en million de dollars des États-Unis



Ainsi, même si comparée à la Chine le taux d'investissement étranger reste relativement faible en Russie⁵⁰¹, une nette progression durant les années 2000, révélée par les statistiques, a créé le stock de 423 150 millions de dollars des IDE en 2010.

Le rôle de « *ré-legitimation de l'Etat* »⁵⁰² à la suite de la politique de renforcement du pouvoir central par le gouvernement de Poutine (voir Chapitre IV), semble essentiel dans l'amélioration du climat d'investissement.

⁵⁰⁰ UNCTAD statistiques : www.unctadstat.unctad.org

⁵⁰¹ En 2008, les flux entrants des IDE en Chine présentent 105 735 millions de dollars des États-Unis tandis qu'en Russie la croissance la plus importante des IDE entrants, observée en 2008, atteint 41 194 millions de dollars (UNCTAD statistiques).

⁵⁰² Clément-Pitiot Hélène, Les mutations du capitalisme russe, *Le Courrier des pays de l'Est*, n°1061, mai-juin 2007, p.9

Le rétablissement de l'environnement de sécurité par le renforcement de l'Etat mais aussi, le soutien aux investissements étrangers déclaré par le gouvernement russe ont contribué à l'augmentation de l'attractivité du pays aux capitaux internationaux. La « Loi fédérale sur les investissements étrangers en Russie » adoptée en 1999 et amendée en 2000 et en 2008 a clairement défini les droits et les conditions des investisseurs étrangers, tandis que le Ministre du Développement économique et du Commerce de la Russie, German Gref, a déclaré en 2001 que l'objectif du nouveau gouvernement russe est de « *faciliter l'entrée sur le marché russe des investissements directs étrangers. Pour se faire, on s'efforce de simplifier les procédures d'enregistrement des entités juridiques et les mécanismes d'octroi de permis d'investir. On prépare une réduction du nombre des activités exigeant une autorisation spécifique* ». ⁵⁰³

Ainsi, l'ouverture de la Russie envers le deuxième attribut de la mondialisation, les investissements étrangers, formellement autorisés dès le début de la transition, n'ont réellement connu d'essor qu'à partir des années 2000.

L'adhésion de la Russie aux principales organisations internationales a aussi été partielle durant les années 1990. Devenue membre du FMI et de la Banque Mondiale en juin 1992, elle n'a pourtant pas rejoint les autres organisations telles que l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et l'Organisation de Coopération et de Développement économique (OCDE). Le processus d'intégration de la Russie dans ces organisations initié en 1993 et 1996 respectivement n'est achevé qu'en 2012 pour l'OMC et continue encore pour l'OCDE.

De ce fait, l'ouverture de la Russie aux attributs de la mondialisation n'est pas encore totalement accomplie et les changements liés à son adhésion dans les organisations économiques internationales marqueront encore sont avenir.

5.2.2. L'adhésion de la Russie aux organisations économiques internationales

Depuis vingt ans la Russie réalise les réformes afin de s'intégrer pleinement dans la mondialisation et de bénéficier d'un maximum de ses avantages. Les échanges commerciaux ont été fortement libéralisés même si ce processus a connu des avancées et des reculs, les IDE ont augmenté significativement à partir de 2002, la Russie s'est

⁵⁰³ Gref German, Avant propos du rapport de l'OCDE 2001, Fédération de Russie : quel environnement pour l'investissement ?

activement intégrée dans les réseaux d'information mondiale et elle est devenue membre de plusieurs organisations internationales et de groupes de coopération mondiale comme le G8. En revanche, jusqu'en 2012 elle est restée en dehors des négociations mondiales sur la régulation des échanges internationaux dans le cadre de l'OMC et de la coopération des pays avancés dans le cadre de l'OCDE. Ainsi, l'année 2012 marque un tournant décisif dans les relations de la Russie avec ces organisations économiques internationales en apportant des changements significatifs dans l'environnement réel de ce pays.

5.2.2.1. L'adhésion de la Russie à l'OMC et la modification du cadre formel

La Russie a présenté sa demande officielle d'adhérer au GATT en 1993 et la même année le groupe de travail chargé des négociations a été créé. En 1994 le gouvernement russe a communiqué au groupe de travail le rapport sur la politique commerciale, le régime douanier et la situation économique dans le pays. Ce document est devenu la base des négociations qui ont continué en 1995 dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce qui a remplacé le GATT. Ce rapport justifiait en même temps l'engagement de la Russie pour la transition vers l'économie de marché, une des conditions centrales d'accession à l'organisation.

Pour l'adhésion du pays à l'OMC tous les membres doivent donner leurs accords et tous les Etats sont libres de participer aux négociations.

Le processus de négociation multilatérale de la Russie n'a pas suscité de complications particulières. Ce sont les négociations bilatérales, notamment avec l'UE, les Etats-Unis et la Chine, ainsi qu'avec la Géorgie pour les questions politiques, qui ont provoqué le prolongement du processus d'adhésion pour dix-huit ans.

En 2002 l'économie russe a été reconnue en tant qu'économie de marché par l'UE et les Etats-Unis et en 2004 l'accord signé avec l'UE laissait penser que les négociations entraient alors dans leur phase finale. Or, les années suivantes ont été consacrées à la recherche de compromis avec les Etats-Unis principalement sur l'ouverture du marché de l'alimentation et du marché financier, sur la protection des droits de propriété intellectuelle, sur les prix de l'énergie, sur les questions liées à l'industrie automobile et aéronautique ainsi que sur les réglementations sanitaires.

En outre, la Géorgie avec l'arrivée au pouvoir du Président Saakashvili a menacé la Russie de ne pas signer l'accord bilatéral et a même bloqué toutes les négociations après le conflit de 2008 en utilisant l'adhésion à l'OMC comme moyen de pression politique.

Le processus a finalement avancé après les déclarations favorables des Etats-Unis et la participation active de la Suisse.

Ainsi, le 16 décembre 2011 à l'issue de toutes les négociations le Protocole d'adhésion de la Russie à l'OMC a été officiellement établi. La ratification de ce protocole par le pouvoir législatif russe en juillet 2012 est devenue le dernier pas dans un long processus d'accession et a permis à la Russie de devenir le 156^e membre de l'organisation.

Les résultats des négociations ne sont pas univoques pour la Russie et malgré la décision politique prise, ils provoquent beaucoup de discussions. Or, avant de présenter les changements futurs prévus par l'engagement du pays en tant que membre de l'OMC, il est intéressant de récapituler les modifications réalisées par la Russie durant les dix-huit ans de négociations car elles touchent directement la structure institutionnelle du pays.

Le changement du cadre des institutions formelles russes a été profondément affecté par la volonté affichée du gouvernement russe d'adhérer à l'OMC. Après sept années de réformes chaotiques, l'arrivée au pouvoir de Vladimir Poutine en mars 2000 a marqué une nouvelle étape dans les négociations et dans la réalisation des réformes institutionnelles.

L'OMC exige que les pays candidats adaptent leur cadre légal aux règles internationales dans les domaines qui touchent au commerce. Ainsi, plusieurs institutions d'économie de marché ont été visées par les autorités russes afin de satisfaire les conditions du cadre multilatéral. Il s'agit de la concurrence, de la protection des droits de propriété, de la liberté d'entreprise et du commerce.

En 2001 le plan d'action a été adopté par le gouvernement russe afin de rapprocher les institutions formelles russes des règles multilatérales. Les réformes visaient la modification du Code des douanes, des lois sur la régulation du commerce extérieur, sur la création et la faillite des entreprises, sur la concurrence, l'élaboration des nouvelles lois fédérales sur les mesures de protection antidumping et de compensation, sur les licences d'exportation et d'importation, sur les subventions de l'Etat, sur le contrôle du taux de change, sur la régulation technique, sur la protection de la propriété intellectuelle.

Des nombreux projets de lois ont été présentés depuis 10 ans à la Douma d'Etat et de multiples changements réels des institutions formelles ont été réalisés.

Dans le domaine de la concurrence la première Loi du 22 mars 1991 sur la concurrence et la restriction des activités monopolistiques sur les marchés de produits de base a été modifiée en 2006, puis la nouvelle Loi fédérale sur la protection de la concurrence a été adoptée en 2008, le Code des infractions administratives de la Fédération de Russie adopté en 2006 a été modifié en 2007.

Lors de la dernière réunion du groupe de travail pour l'accèsion de la Russie à l'OMC en décembre 2011 le représentant de la Fédération de Russie a déclaré que « *toute structure de marché anticoncurrentielle et toute pratique commerciale déloyale limitant la concurrence tombaient sous l'égide de la législation antimonopole* ». Il a rajouté que « *la législation russe en vigueur contenait tous les éléments nécessaires à l'État pour surveiller et contrôler les arrangements et pratiques des agents économiques qui nuisaient à la concurrence, constituaient un abus de position dominante et entraînaient une concentration économique* »⁵⁰⁴.

La protection des droits de propriétés définis dans la Constitutions de 1993 a été renforcée par la Loi fédérale du 8 août 2001 sur la protection des droits des personnes morales et des entrepreneurs individuels dans le cadre du contrôle (supervision) exercé par l'État et modifiée le 30 décembre 2006.

L'élargissement de la liberté d'entreprise a été visé par la Loi fédérale de 2001 sur l'enregistrement par l'État des personnes morales et des entrepreneurs individuels, modifiée à son tour le 1^{er} décembre 2007.

Les nouveaux principes fondamentaux de la réglementation par l'État des activités de commerce extérieur ont été définis d'abord par la loi de 2003 et puis modifiés en 2006 afin de correspondre davantage aux règles de l'OMC. La concurrence internationale pour l'attraction des IDE a également poussé la Russie à modifier à plusieurs reprises son cadre formel régulant l'investissement étranger.

Ainsi, les règles formelles de l'économie de marché ont été sans cesse modifiées en Russie durant les années de négociations en fonction des réponses qu'elle recevait de la part du groupe de travail de l'OMC.

⁵⁰⁴ Rapport du groupe de travail de l'accèsion de la Fédération de Russie à l'Organisation Mondiale du Commerce, Genève, 16 novembre 2011, p.34

Comme l'a noté G. Silisenev, le Président de la Douma d'Etat en 2002: « *Au fur et à mesure des négociations d'adhésion de la Russie à l'OMC les nouvelles questions apparaissent et exigent le changement de la législation russe* »⁵⁰⁵.

Le pouvoir trop important des autorités publiques par rapport au secteur privé a également éveillé beaucoup de commentaires durant le processus d'adhésion. Dans le cadre du plan d'action de rapprochement du cadre législatif russe aux règles de l'OMC la nouvelle loi sur la Régulation Technique qui est entrée en vigueur en 2003 avait pour but de rendre plus compréhensibles et plus transparentes les procédures de contrôle de qualité par les organes de l'Etat.

Le directeur de l'Union des producteurs de Bière, V. Mamontov, remarque à ce propos que « *jusqu'au 2003 les milliers d'actes législatifs permettaient aux organes de surveillance de contrôler les secteurs d'activité qui n'étaient même pas dans leur champs de compétences tandis que le nouveau système était en train de construire les interrelations normales entre le business et le pouvoir public, sans contrôle excessif et sans corruption.* »⁵⁰⁶ Selon lui, les producteurs russes dépensaient environ 30 milliards de dollars par an pour donner des pots-de-vin aux fonctionnaires en charge du contrôle de la qualité. La nouvelle loi de 2003 laisse plus de responsabilité aux producteurs et détermine plus clairement la base du contrôle étatique. A partir de cette loi le producteur doit retirer de la circulation toute la partie des biens si un défaut grave apparaît dans une marchandise alors qu'avant c'était la responsabilité totale de l'Etat de vérifier et de sanctionner les défauts de qualité et le consommateur ne pouvait déposer de plainte que contre l'Etat.

En même temps, la loi adoptée n'était que le cadre général, la base qui initiait une série de réformes des standards techniques, la condition obligatoire d'accession de la Russie à l'OMC. Le système de standards qui existait en Russie avant son adaptation aux règles de droit international était très stricte et le moindre écart par rapport aux standards définis était sanctionné en pénalisant souvent les producteurs pour des problèmes insignifiants. Comme le présente en 2003 le président du Comité de la politique économique Grigorii Tomtchin :

⁵⁰⁵ Selesenev G, Interview avec IA RosBalt, 05/07/2002

⁵⁰⁶ Mamontov V, Interview pour Izvestia, cité par Vikhoukholeva E., Gosudarstvo zastavit proizvoditelei otvetit za katchestvo (L'Etat obligera les producteurs de répondre pour la qualité), Vedomosti, 3 Mars 2003

« Certaines situations étaient grotesques comme par exemple pour le travail d'un restaurant il y avaient les standards qui régulaient la taille de la table pour couper la viande et leur respect étaient strictement contrôlé tandis que la qualité de la viande devenait un paramètre secondaire »⁵⁰⁷.

Selon Tomtchin, la charge de pot-de-vin sur les entreprises était d'environ 25-35% du prix des marchandises alors que les nouvelles lois pourraient baisser la corruption.

L'objectif d'adaptation du cadre juridique national en matière de règlements techniques, de normes et de systèmes d'évaluation a conduit le gouvernement russe à modifier en 2007 la Loi fédérale sur la réglementation technique et à adopter, entre 2006 et 2011, une série de lois par secteurs. Puis, la création en 2007 de l'Union douanière entre la Fédération de Russie, la République du Bélarus (Bélarus) et la République du Kazakhstan (Kazakhstan) a poussé les pays membres à élaborer les règlements techniques communs et à les adopter en tant que décisions ou accords internationaux.

En résultat, quand l'Union douanière est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2010, les textes juridiques de celle-ci en matière de réglementation technique ont en grande partie remplacé la Loi fédérale russe de 2007 même si certaines de ses dispositions restent néanmoins en vigueur.

A ce propos le représentant de la Russie à la réunion du groupe de travail de l'accession à l'OMC en décembre 2011 a également fait une déclaration :

« La Loi fédérale n° 184-FZ (du 27 décembre 2002 sur la réglementation technique, modifiée le 1^{er} décembre 2007) et le nouveau cadre pour les normes et les règlements techniques établi dans les accords de l'Union douanière étaient fondés sur des dispositions de l'OMC »⁵⁰⁸. (Annexe 10)

Une autre série de lois adoptée en Russie dans le but de correspondre aux règles de l'OMC est liée à la propriété intellectuelle qui est régulée au sein de cette organisation par les accords ADPIC⁵⁰⁹ (TRIPS) et qui a provoqué beaucoup de discussions dans le cadre des négociations d'adhésion.

⁵⁰⁷ Tomtchin G., cité par Gazeta Ru « Dolu vziatok v sebestoimosti obechaiut snizit » (« On promet de baisser la part de pot-de-vin dans le prix de revient »), Février 2003.

⁵⁰⁸ Rapport du groupe de travail de l'accession de la Fédération de Russie à l'Organisation Mondiale du Commerce, Geneve, 16 décembre 2012, p. 194

⁵⁰⁹ Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce

Les réformes dans ce domaine ont commencé par l'adoption et la modification des lois visant la protection des droits de la propriété intellectuelle. « *A compter du 1^{er} janvier 2008, la Constitution de la Fédération de Russie et le Code civil (Partie IV) constituaient le cadre juridique pour la protection des droits de propriété intellectuelle* »⁵¹⁰.

Plusieurs nouvelles lois : sur les brevets, sur les marques de fabrique ou de commerce, sur les appellations d'origine des marchandises, sur les droits d'auteur, sur les secrets commerciaux et autres ont été adoptées afin de créer le cadre formel permettant de contrôler le respect des droits de propriété intellectuelle.

La question de l'application de ces lois qui a été posée pendant les négociations d'adhésion de la Russie à l'OMC a poussé le gouvernement russe à mettre l'accent sur les mesures de contrôle. Outre le renforcement des sanctions et de la surveillance douanière, les autorités concernées ont créé la base de données ouverte avec l'information complète sur les faits de production et de distribution des articles de contrefaçon et sur les personnes morales et physiques reconnues impliquées dans ces affaires.

Parallèlement, une campagne d'information a commencé à attirer l'attention de la population sur les effets négatifs des articles de contrefaçon et sur les sanctions pour le non respect des lois. Ainsi, le représentant de la Fédération de Russie au groupe de travail de l'accession à l'OMC a déclaré que « *la législation de son pays comprenait des mesures civiles, administratives et pénales pour assurer la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle* »⁵¹¹.

Dans le domaine politique, la réforme administrative en cours vise le renforcement de la séparation des pouvoirs.

D'abord, les amendements à la Constitution de 2008 ont élargi le pouvoir de la Douma d'Etat par rapport au pouvoir de l'exécutif. Le gouvernement doit désormais présenter le rapport annuel à la Douma d'Etat sur les résultats de ses activités et sur la réalisation du budget fédéral.

Puis, les réformes institutionnelles qui visent l'indépendance et l'efficacité du système judiciaire ont conduit à la modification de plusieurs lois entre 2008 et 2011 afin

⁵¹⁰ Rapport du groupe de travail de l'accession de la Fédération de Russie à l'Organisation Mondiale du Commerce, Geneve, 16 décembre 2012, p. 347

⁵¹¹ Ibid, p. 347

de renforcer les principes de l'Etat de droit en Russie. Dans le cadre formel, « *les jugements, décisions, arrêtés, injonctions et autres communications légales émis par les tribunaux ont force obligatoire pour toutes les personnes, entités ou autorités gouvernementales sur l'ensemble du territoire de la Fédération de Russie. La justice est la même pour tous. Les tribunaux ne doivent favoriser aucun organisme, personne ou autre partie plaignante pour des raisons de nationalité, sexe, race, langue, convictions politiques, ou pour tout autre motif, sauf indication contraire dans la législation fédérale* »⁵¹². Dans cette optique, le Code de procédure civile a été modifié le 6 avril 2011 pour fixer d'une manière claire et détaillée les règles et les procédures que les tribunaux doivent suivre.

Enfin, le rôle du ministère public qui représente un système fédéral unifié, formé des autorités chargées de veiller au respect de la Constitution de la Fédération de Russie et de tous les actes juridiques par les administrations fédérales et régionales a été renforcé par plusieurs modifications de la loi fédérale sur le ministère public faites entre 2003 et 2011.

D'une manière générale, vers l'année 2011 95% des institutions formelles de l'économie de marché et de la démocratie en Russie ont été améliorées. Ces réformes résultent de la volonté du gouvernement russe d'adhérer au cadre multilatéral de la régulation des échanges mondiaux, notamment à l'OMC. Les multiples questions posées par le groupe de travail de l'adhésion de la Russie à l'OMC durant toute la période des négociations ont incité la révision complète des règles légales par les autorités russes. Ainsi, une centaine de lois et un millier de textes réglementaires ont été réformés. Comme le note le Groupe de travail de l'accession de la Russie à l'OMC :

« Depuis qu'elle avait demandé son accession au GATT, puis à l'OMC, la Fédération de Russie avait engagé un processus sans précédent de réforme de son économie, adoptant progressivement des lois et règlements compatibles avec les règles et disciplines multilatérales de l'OMC. Ce processus était avant tout destiné à instaurer les conditions nécessaires à une économie de marché dynamique en Fédération de Russie, fondée sur un cadre législatif stable et prévisible capable de soutenir la croissance économique à long terme et d'assurer l'amélioration du niveau de vie et du

⁵¹² Ibid, p. 36

bien-être de la population russe, ainsi que de moderniser les capacités de production du pays et sa compétitivité internationale. »⁵¹³

5.2.2.2. L'adhésion de la Russie à l'OCDE

La Russie a officiellement demandé l'adhésion à l'OCDE en 1996. Contrairement à l'OMC, l'OCDE ne représente pas un organe de régulation de l'économie mondiale mais vise la coopération internationale des Etats dans les différents domaines liés au développement économique. Elle compte aujourd'hui 34 pays membres qui sont essentiellement les pays les plus avancés.

En 2007 l'OCDE a invité la Russie à ouvrir les négociations pour l'adhésion. Ce processus suppose une série d'examens afin d'évaluer la capacité du pays à respecter les normes adoptées au sein de l'organisation. Ainsi, le système budgétaire, la réglementation, le niveau de vie de la population et autres aspects de l'économie russe sont analysés par les experts de l'OCDE. Une série d'études a permis à l'OCDE d'inviter la Russie à adhérer à la Convention anti-corruption de l'OCDE pour marquer la priorité pour la modernisation économique de ce pays. Cette Convention est ratifiée par le gouvernement russe en février 2012 et en avril la Russie est devenue le 39^e signataire de la Convention anti-corruption.

Désormais, la Russie sera systématiquement examinée sur la mise en œuvre de sa législation de lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales. La Russie s'engage donc à respecter les règles internationales qui rendent illégale la corruption dans les transactions commerciales internationales. Cette dernière représente « *un phénomène répandu, y compris dans le domaine des échanges et de l'investissement, qui suscite de graves préoccupations morales et politiques, affecte la bonne gestion des affaires publiques et le développement économique et fausse les conditions internationales de concurrence* »⁵¹⁴

⁵¹³ Rapport du groupe de travail de l'accession de la Fédération de Russie à l'Organisation Mondiale du Commerce, Geneve, 16 décembre 2011, p. 2

⁵¹⁴ Texte de la Convention sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales, Paris, OCDE, 2011, p.7

Ainsi, l'intérêt des élites russes à s'intégrer pleinement dans l'économie globale a incité de multiples réformes du cadre formel afin de remplir les exigences des organisations économiques internationales.

Or, malgré l'amélioration considérable des institutions formelles capitalistes en Russie grâce au travail réalisé en vue d'adhésion du pays à l'OMC, et avec les engagements pris dans le cadre de la convention de l'OCDE, le problème de l'application réelle de ces lois demeure important. Il est généralement reconnu que l'amélioration des institutions formelles est importante pour que leur efficacité, c'est-à-dire leur application réelle, se renforce. Or, si les normes et les conventions sociales ainsi que les valeurs non capitalistes de la société restent sans modifications, l'énergie et le potentiel des acteurs russes seront orientés vers le contournement des règles formelles et des sanctions étatiques, ce qui continuera nécessairement de faire appel aux réseaux informels.

De ce fait, la question de changement des institutions informelles reste actuelle pour la Russie d'aujourd'hui et donc l'impact présent et futur des attributs de la mondialisation sur son facteur humain doit être identifié.

5.3. L'impact de la mondialisation sur le changement des institutions informelles en Russie du XXI^e siècle

Compte tenu des institutions formelles qui sont déjà mises en place, la Russie doit donc chercher à modifier ses institutions informelles de telle façon que ces dernières n'entravent plus l'application efficace des premières, mais améliorent leur performance. Ainsi, toutes les normes, les conventions et les valeurs qui mettent les obstacles d'ordre informel aux droits et aux libertés des individus définis par la Constitution et par les lois, ainsi que les valeurs non capitalistes qui limitent le comportement productif des acteurs économiques doivent être ciblés.

La question est donc de savoir comment les institutions informelles sont affectées actuellement en Russie par les attributs de la mondialisation et quelle sera l'influence de l'espace mondial sur son facteur humain après 2012.

5.3.1. L'impact actuel limité de la mondialisation sur les institutions informelles russes

L'intégration de la Russie dans la mondialisation n'est pas achevée mais les réformes entreprises durant les vingt dernières années ont créé une économie ouverte, et notamment envers les pays occidentaux dont les institutions de capitalisme sont considérées comme les plus avancées. Ainsi, l'influence extérieure sur les institutions informelles russes devrait être perceptible surtout à partir des années 2000 quand les IDE entrants ont connues une croissance importante.

Cependant, la réalité ne permet pas de tirer une conclusion unique à ce sujet. L'influence internationale sur les institutions informelles en Russie semble limitée car la réalité statistique cache le contenu spécifique de l'ouverture économique du pays. Ainsi, les importations de biens d'équipement ne sont pas nécessairement destinées à la modernisation des secteurs productifs ; le mécanisme de la concurrence ne baisse que faiblement le pouvoir des fonctionnaires dans l'économie et donc leurs opportunités de comportement corrompu ; la nature des IDE n'entraîne pas forcément l'échange plus important des pratiques entre les représentants des cultures économiques différentes et donc l'apprentissage des acteurs locaux nécessaire aux changements des modèles mentaux ; enfin, la méfiance envers l'étranger occidental reste présente et freine la réceptivité des acteurs russes envers les pratiques capitalistes.

D'abord, la structure des importations russes en provenance des pays plus avancés est marquée par la part importante des biens d'équipement, ce qui reflète l'objectif de modernisation des industries nationales et donc l'élargissement des possibilités d'apprentissage des producteurs russes. Ces importations ont évolué de 28% en 1999 à 44% des importations totales en 2006. Or, la nature des biens d'équipement inclus dans cette classification n'est pas uniquement productive. Les biens de consommation comme les véhicules des particuliers sont également comptabilisés dans cette rubrique. Ainsi, l'accroissement de ces importations n'augmente pas forcément les opportunités d'apprentissage technologique des ouvriers et des ingénieurs russes. En effet, la part des biens d'équipement consommés par les particuliers a augmenté de 16% contre seulement 1% pour ceux destinés à l'investissement⁵¹⁵.

Ensuite, les mécanismes de la concurrence ne fonctionnent pas non plus dans le capitalisme russe d'une manière à encourager l'esprit productif des entrepreneurs et à baisser leurs stimulations pour la recherche de rente. « *Le capitalisme monopolistique d'Etat en Russie qui existe maintenant couplé à un capitalisme privé, concentré et oligarchique empêche, via une bureaucratie écrasante, l'émergence d'un tissu de petites et moyennes entreprises à forte espérance de vie* »⁵¹⁶.

En effet, les petites et moyennes entreprises (PME) ne sont pas soutenues dans le capitalisme russe. Les conditions de création des PME privées sont peu attirantes : la difficulté d'obtention des crédits intéressants, la complexité formelle et informelle de création des nouvelles entreprises. Ainsi, les PME non oligarchiques sont rarement associés aux projets formés par les autorités publiques et les groupes industriels dans les secteurs influencés par la concurrence étrangère comme les secteurs de l'automobile, l'électronique, et de l'agro-alimentaire. Jusqu'à présent l'ouverture à la concurrence étrangère dans les secteurs manufacturiers clés ne conduisait pas au changement du comportement des entreprises privées russes qui continuent à rechercher la rente au lieu de concentrer les ressources sur le perfectionnement de la production et des méthodes d'organisation ainsi que sur la R&D.

En dehors du secteur des hydrocarbures, dont le dispositif institutionnel déterminant les comportements des acteurs dans ce domaine est soumis à des conditions

⁵¹⁵ Walter Gilles, *Le commerce extérieur de la Russie*, Le Courrier des pays de l'Est, n°1061, mai-juin 2007, pp. 21- 23

⁵¹⁶ Brunat Eric, la Russie : un « grand émergent » ? Préface à « La Résurgence de la Russie ? », sous la direction de Eric Brunat, Ed. Agir, Paris, 2011, p. 7

particulières,⁵¹⁷ ainsi que quelques secteurs dits « stratégiques » comme le spatial ou l'énergie nucléaire, les échanges dans les autres secteurs sont censés être régulés selon les principes de la concurrence loyale. Or, les problèmes actuels de développement de la concurrence en Russie sont multiples. Avdacheva⁵¹⁸ rappelle avec pertinence que les principaux obstacles au fonctionnement efficace de la loi sur la Concurrence en Russie sont les suivants: « *l'héritage défavorable de l'économie planifiée qui influence toujours le marché russe et les esprits de ceux qui prennent les décisions dans l'économie; la prédominance des marchés concentrés dans l'économie russe; les hautes barrières à l'entrée sur les marchés et une faible protection des droits de propriété* »⁵¹⁹.

Ainsi, sur un tel type de marché les incitations des acteurs économiques à contourner la concurrence sont très élevées et la régulation informelle fondée sur les réseaux et contacts personnels simplifie les ententes entre les entreprises et les relations d'arrangement illégal avec l'administration. En outre, la politique concurrentielle en Russie n'est pas considérée comme prioritaire par le pouvoir exécutif. Le Service Fédéral Antimonopole (SFA) qui contrôle la concurrence sur les marchés russes est « *un combattant solitaire sur ce champ* »⁵²⁰. Les décisions politiques sont souvent prises sans tenir compte de leur impact sur la concurrence comme par exemple la fixation des délais et des conditions d'accès aux infrastructures indispensables pour la production ou la nécessité d'obtention des autorisations spéciales pour les agents étrangers. Ainsi, les tâches du SFA se compliquent surtout quand il s'agit de la prévention des actions restrictives des pouvoirs publics ou du contrôle du respect de la concurrence dans les commandes d'Etat.

Malgré la nouvelle « Loi sur la protection de la Concurrence » élaborée par le SFA en 2007 et le renforcement du rôle des sanctions en tant que mesure pour faire appliquer

⁵¹⁷ Pour plus d'information sur le dispositif institutionnel russe dans le secteur des hydrocarbures voir Locatelli C. (2007 - 2009), Boussena S., Locatelli C. (2004), Locatelli C., Rossiaud S. (2010).

⁵¹⁸ Avdacheva S. B. : Professeur de l'Institut d'analyse des entreprises et des marchés, Haute Ecole d'Economie, Moscou.

⁵¹⁹ Avdacheva S.B. Le rapport dans le cadre du séminaire : « Le développement de la législation antimonopole en Russie, Haute Ecole d'Economie, Moscou, Février 2011, p. 11

⁵²⁰ Ibid

les règles formelles⁵²¹, le progrès dans le développement du comportement concurrentiel de fait des acteurs économiques et de la mentalité concurrentielle des acteurs politiques, reste à faire.

En général, le marché russe se caractérise par une forte concentration de la production des biens et cette tendance augmente dans les années 2000 durant lesquelles le nombre de vendeurs a diminué dans plusieurs secteurs de la production nationale. (Tableau 5.2.)

Tableau 5.2. Nombre de vendeurs sur le marché intérieur russe dans certaines branches de la production nationale

Branches de production	Nombre de vendeurs sur le marché intérieur		
	1998	2003	2008
Industrie alimentaire et des boissons			
Production de l'huile végétale	26	10	13
Production de chocolat	18	14	10
Production des alcools forts	29	30	21
Industrie du bois			
Production des matériaux de construction en bois	32	22	21
Industrie de la cellulose et du papier			
Production de papier d'emballage	47	49	32
Production de carton goudronné	22	20	9
Production de la cellulose	19	17	17
Production des biens pétroliers			
Production des huiles de diesel	9	8	6
Production de mazout	26	22	15
Industrie chimique			
Production de l'acide chlorhydrique	13	7	8
Production d'ammoniaque	11	14	8
Production de bicarbonate de sodium	20	19	13
Production d'acide azotique	10	7	6
Production des goudrons synthétiques	31	28	24
Production des biens de caoutchouc			
Production des pneus pour les camions	14	8	5
Production des pneus pour les voitures	13	7	6
Production des biens d'équipement			
Production des fourneaux à gaz	13	15	11
Industrie métallurgique			
Production des tuyaux	24	17	17
Production de fil d'acier	14	14	7

Source : Avdacheva S.B et al, « Le développement et l'application de la législation antimonopole en Russie », Rapport pour la XIIe Conférence internationale sur les problèmes du développement économique et de la société, Haute Ecole d'Economie, Moscou, Avril, 2011, p. 10-12

⁵²¹ Les amendes prélevées pour la violation des règles de concurrence sont passées de 20 millions de roubles en 2000 à 1,5 milliards en 2009.

Puis, l'augmentation importante des IDE entrants en Russie depuis 2002 a également un impact limité sur le changement des institutions informelles car ils n'ont pas amené un accroissement significatif des échanges directs entre les représentants de cultures économiques différentes, et notamment des cadres, des ingénieurs, des managers, des ouvriers russes avec leurs correspondants des pays capitalistes occidentaux.

D'une part, la progression des investissements étrangers est alimentée en bonne partie par le retour des capitaux nationaux des expatriés russes⁵²², ce qui explique que parmi les principaux pays d'origine des investissements en Russie figurent Chypre (la première place), les Iles Vierges (GB) ou encore le Luxembourg (Tableau 5.3.). Comme le soulignent les rapports de l'OCDE :

« On peut s'interroger sur la nature d'une grande partie des entrées enregistrées d'IDE, qui proviennent pour beaucoup d'entités localisées dans des paradis bien connus (Chypre, par exemple) où se retrouvent des capitaux qui ont fuit la Russie »⁵²³.

Tableau 5.3. Stock des investissements étrangers en Russie en 2011, millions de \$

	Stock des investissements étrangers entrants, 2011		Type d'investissements		
	Millions de \$	% total	Investissements Directs	Investissements de portefeuille	Autres
Total	347161	100	139150	9862	198149
Chypre	78245	22,5	55729	1982	20534
Pays-Bas	49066	14,1	23668	23	25375
Luxembourg	36952	10,7	945	159	35848
Allemagne	28717	8,3	11361	10	17346
Chine	27616	8,0	1389	1	26226
Grande Bretagne	26821	7,7	3567	4566	18688
Iles Vierges (GB)	12767	3,7	8647	1829	2295
Irlande	12724	3,7	623	1	12100
Japon	10193	2,9	1135	6	9052
France	9804	2,8	2691	37	7076

Source : Service Fédéral des statistiques publiques de la Russie

D'autre part, la croissance des IDE en Russie est surtout importante dans le secteur des hydrocarbures et de la métallurgie. Selon le Service Fédéral des statistiques publiques de la Russie les investissements étrangers totaux dans l'extraction des hydrocarbures ont augmenté de 5149 millions de dollars en 2003 à 15860 millions de

⁵²² Clément-Pitiot Hélène, Les mutations du capitalisme russe, *Le Courrier des pays de l'Est*, n°1061, mai-juin 2007, p.9

⁵²³ Études économiques de l'OCDE : Fédération de Russie, Paris, OCDE, 2009, p.29

dollars en 2007 ; dans la production des produits pétroliers : de 175 mln \$ en 2003 à 4353 mln \$ en 2007 ; dans la production métallurgique : de 2802 mln \$ à 14904 mln \$.

Etant également très important dans le commerce, l'IDE entrant en Russie « *joue encore un rôle marginal dans les industries manufacturières* »⁵²⁴. Or, c'est surtout dans ce secteur que les IDE pourraient stimuler le changement des institutions informelles des acteurs russes par le biais des normes et des valeurs capitalistes apportées avec les managers, les cadres, les ingénieurs et les ouvriers.

La loi de 2008 sur les investissements étrangers dans les entreprises d'importance stratégique (Encadré 5.1.) a provoqué une baisse importante des IDE dans l'extraction des minéraux. Il reste à espérer que cette diminution des IDE dans les secteurs stratégiques sera compensée par leur hausse dans les industries manufacturières. En général, avec la chute des flux mondiaux des IDE de 32% en 2009 liée à la crise financière, il n'est pas encore possible d'évaluer correctement l'impact des mesures restrictives en Russie sur son taux d'investissement étranger.

Encadré 5.1. Loi de 2008 sur les industries stratégiques

La loi fédérale longtemps attendue sur les « procédures auxquelles sont soumis les investissements étrangers dans les entreprises d'importance stratégique pour la défense nationale et la sécurité de l'État » est entrée en vigueur en mai 2008. Elle prévoit l'autorisation préalable du gouvernement pour les acquisitions étrangères qui se traduiraient par une participation étrangère égale ou supérieure à 50 % au capital d'une société opérant dans l'un des 42 secteurs considérés comme stratégiques. Le seuil de participation étrangère est abaissé à 25 % si l'investisseur étranger est une société à capitaux publics, et à 10 % dans le cas d'un investissement étranger dans une société de prospection et d'extraction de produits minéraux (5 % si l'investisseur étranger est une entreprise à capitaux publics).

Les 42 secteurs stratégiques comprennent les activités se rattachant à la défense, les secteurs de haute technologie et à double vocation, civile et militaire (technologies liées à l'espace, aéronautique et activités faisant intervenir l'énergie nucléaire et les substances radioactives) ainsi que les services de communication avec le public (radio, télévision et impression). En outre, la loi s'applique aux monopoles naturels tels que définis par la réglementation russe, sauf l'électricité, le chauffage urbain et les services postaux.

La commission de 16 membres qui conduit la procédure d'autorisation est présidée par le Premier ministre et compte parmi ses membres plusieurs ministres et dirigeants d'organismes publics, en particulier le Service fédéral de sécurité et le Service fédéral antimonopole, lequel est également chargé de l'application des décisions de la commission. Après dépôt de la demande et examen par le Service fédéral de sécurité, la commission a trois mois pour se prononcer, ce délai pouvant être prorogé de trois mois supplémentaires.

En faisant adopter la loi sur les secteurs stratégiques, le gouvernement russe s'est efforcé de remédier à une préoccupation commune à de nombreux autres pays : protéger les intérêts essentiels en matière de sécurité. Il a aussi répondu à une attente des investisseurs étrangers, qui souhaitaient que le régime antérieur d'autorisation au cas par cas soit remplacé par des règles claires. En définissant les secteurs et le volume des opérations étrangères visées et en codifiant les conditions d'autorisation, la législation russe est conforme à l'impératif de transparence et de prévisibilité, l'un des trois grands principes de bonne politique recensés lors des discussions en cours avec l'OCDE au sujet des mesures répondant aux objectifs essentiels en matière de sécurité.

Source : OCDE, 2009

⁵²⁴ Études économiques de l'OCDE : Fédération de Russie, 2006, p.26

Enfin, la réceptivité des acteurs économiques et politiques russes envers les pratiques, les valeurs et les normes de comportement occidentales n'est pas facilitée par la méfiance générale de la population russe par rapport à l'étranger après la déception des années 1990. Le sondage réalisé par l'ISIRAN⁵²⁵ en 2009 relève que 60% des Russes ne croient pas dans la volonté des pays occidentaux à coopérer culturellement et technologiquement avec la Russie. L'opinion générale penche plutôt vers l'idée que les entreprises occidentales recherchent en Russie les ressources naturelles et 30 % des enquêtés sont défavorables à la présence des firmes étrangères. Ainsi, le manque de confiance de la population russe reste encore l'obstacle important à l'échange fructueux entre les acteurs russes et les représentants des structures institutionnelles capitalistes développées en limitant leur influence positive sur l'évolution des institutions locales.

Ainsi, le pays considéré ouvert économiquement n'a pourtant pas encore exploré toutes les opportunités de la mondialisation pour l'amélioration de son environnement institutionnel. Les changements réels qui doivent être attendus après l'année 2012 avec l'accession de la Russie à l'OMC, peuvent avoir l'impact significatif sur sa structure des institutions et surtout sur son facteur humain. De ce fait, le bilan des changements prévus dans l'environnement réel russe est nécessaire avant d'évaluer leur influence sur les normes, les conventions et les valeurs sociales des acteurs économiques et politiques en Russie.

5.3.3. Le bilan prévisionnel des conséquences réelles de l'adhésion de la Russie à l'OMC

Outre l'exigence envers les cadres législatifs des pays membres, l'OMC, en tant qu'acteur actif de la mondialisation, suit l'objectif de la libéralisation des échanges commerciaux entre les Etats. Ainsi, les principaux engagements que la Russie a pris dans le cadre de son adhésion à l'OMC concernent la baisse des taxes à l'importation et à l'exportation et la suppression des barrières administratives à l'entrée des compagnies étrangères.

Depuis le 1^{er} janvier 2010, la base juridique du Tarif douanier de la Fédération de Russie était l'Accord du 25 janvier 2008 sur le Tarif extérieur commun (TEC) de l'Union douanière entre la République du Bélarus, la République du Kazakhstan et la

⁵²⁵ Rapport de l'Institut de Sociologie de l'Académie des Sciences en Russie, 2010, p.162

Fédération de Russie. Le TEC sera ajusté selon les engagements tarifaires que la Russie a pris pendant les négociations de l'accèsion à l'OMC.

Pour chaque groupe de marchandises les pics des tarifs douaniers ont été fixés ainsi que la période de transition durant laquelle le taux doit baisser. La réduction du taux de tarif douanier sera environ 3 % pour les produits industriels et 4,4% pour les produits agricoles (Tableau 5.4.).

Tableau 5.4. Les engagements de la Russie pour les tarifs d'importation

	Tarif douanier unifié Taux moyens pondéré	Les engagements liés à l'adhésion à l'OMC. Taux moyen pondéré	
		Limite initiale	Limite finale
Toutes les marchandises	10,293	11,850	7,147
Produits agricoles	15,634	15,178	11,275
Produits industriels	9,387	11,256	6,410

Source : Rapport de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Fédération de Russie

En même temps, dans le cadre du Schéma commun de préférences tarifaires qui était déjà en vigueur en Russie avant 2010, les droits d'importation applicables aux produits admissibles aux préférences tarifaires et originaires des pays en développement ou des pays les moins avancés sont fixés au niveau de 75% ou de 0%, respectivement, des taux de la Nation la plus favorisée. Même si à partir du moment de l'accèsion à l'OMC la Russie continuera à appliquer les contingents tarifaires pour certains produits spécifiques, le niveau général de taxes à l'importation doit être réduit d'environ 30% pendant la période de transition qui est fixée jusqu'à 2019. Le taux des droits de douane nul est prévu pour les équipements technologiques tandis que certains biens, comme les automobiles neuves, seront importés à un taux des droits de douane plus élevé que le taux moyen, d'abord de 25% et puis, de 15% après 2019.

Les droits d'exportation qui continueront à être régis au niveau national, seront baissés pour 700 types de marchandises surtout pour les métaux ferreux et non ferreux dont les taux de droits appliqués à l'exportation passeront à 0%. (Tableau 5.5.) En revanche, les droits d'exportation frappant le gaz naturel resteront à 30% par m³.

Dans le secteur agricole le niveau de soutien est fixé à 9 milliards de dollars jusqu'en 2013 et après 2018 le niveau de soutien interne à l'agriculture doit être réduit jusqu'à 4,4 milliards de dollars ce qui correspond au niveau moyen des subventions à l'agriculture russe dans la période de 2006-2008.

Ainsi, le niveau de soutien à l'agriculture sera augmenté pendant la période de transition pour être diminué jusqu'à son niveau moyen à la fin de la phase d'adaptation.

Tableau 5.5. – Résultats des négociations sur les droits d'exportation

Désignation	Taux de droit l'année de l'accession	Taux de droit après la période de mise en œuvre	Période de mise en œuvre
Déchets et débris de fonte, de fer ou d'acier (ferrailles); déchets lingotés en fer ou en acier:	15%, mais au moins 15 euros par tonne	5%, mais au moins 5 euros par tonne	5*
Tournures, frisons, copeaux, meulures, sciures, limailles	5%	5%	0
en paquets	15%, mais au moins 15 euros par tonne	5%, mais au moins 5 euros par tonne	5*
autres	15%, mais au moins 15 euros par tonne	5%, mais au moins 5 euros par tonne	5*
Cathodes et sections de cathodes	10%	0%	4

* Première année: 15 pour cent, mais au moins 15 euros par tonne; deuxième année: 12,5 pour cent, mais au moins 12,5 euros par tonne; troisième année: 10 pour cent, mais au moins 10 euros par tonne; quatrième année: 7,5 pour cent, mais au moins 7,5 euros par tonne; cinquième année: 5 pour cent, mais au moins 5 euros par tonne. (Source : Rapport du groupe de travail de l'accession de la Fédération de Russie à l'OMC)

Dans le domaine des services, la Russie a pris des engagements dans 116 secteurs sur 155 classifiés par l'OMC. Dans 39 secteurs tels que les secteurs ferroviaire, maritime, des services médicaux, des services culturels, la Russie ne s'engage pas à libéraliser l'accès des compagnies étrangères au marché intérieur. Par contre, dans 30 secteurs de services la Russie supprime toutes les barrières à l'entrée qui modifient les conditions de la concurrence entre les entreprises étrangères et nationales. Ce sont les secteurs de la publicité, du marketing, du consulting, de la gestion.

Toutefois, l'élimination des obstacles à l'accès au marché ne signifie pas la dérégulation de ses secteurs. Le pays continuera à appliquer la régulation interne qui vise l'assurance de la qualité de services et la protection des consommateurs par le biais de licences, d'exigences de qualification, d'attestation et d'accréditation.

Il faut néanmoins noter que la Loi sur l'octroi de licences adoptée en 2001 « dans le cadre du programme gouvernemental de « débureaucratization » de l'économie, établit

un régime de licences unifié et transparent visant à supprimer la réglementation administrative excessive et les obstacles à l'accès au marché »⁵²⁶.

Dans les secteurs des télécommunications, de l'enseignement et de l'énergie, certaines nouvelles restrictions seront introduites mais l'accès est néanmoins simplifié et clarifié aux compagnies étrangères de télécommunications. Le secteur financier reste très protégé étant donné que l'accès aux marchés des succursales directes de banques étrangères est interdit et la limitation à 50% de la participation étrangère dans le capital des banques russes est fixée.

Concernant le secteur des assurances le quota des investissements étrangers passe des 25% actuels à 50%. Après quatre années de période transitoire les compagnies étrangères seront autorisées à accéder à l'assurance obligatoire et à l'assurance vie. Puis, neuf ans après l'accession de la Russie à l'OMC, les succursales directes de compagnies d'assurance étrangères pourront s'installer sur le marché russe.

Concernant la politique des prix intérieurs qui, selon les principes de l'OMC, doivent être connectés aux prix mondiaux, les négociations de la Russie avec les membres de l'OMC étaient particulièrement affectées par les prix de l'énergie. Les tarifs pratiqués par les entreprises énergétiques sur le marché russe sont inférieurs aux prix mondiaux et considérés par les partenaires occidentaux comme une forme de subventions aux entreprises nationales.

A ce propos, le représentant russe au groupe de travail de l'accession à l'OMC a précisé que *« les prix de l'électricité étaient réglementés de la même manière que ceux du gaz et ils étaient fixés à la fois pour les consommateurs industriels et pour les ménages. La méthode de fixation des prix de l'électricité fournie aux consommateurs industriels était en cours de modification bien que, comme pour le gaz, les prix de l'électricité payés par les ménages resteraient fixés pour des raisons de protection sociale »⁵²⁷.*

Tous les changements réels liés à l'adhésion de la Russie à l'OMC provoquent des conclusions optimistes comme pessimistes.

Les coûts sont essentiellement attribués aux pertes des producteurs nationaux qui verront leurs positions s'affaiblir avec le renforcement de la concurrence sur le marché national. La baisse des taux des droits de douanes doit affecter plusieurs secteurs de

Rapport du groupe de travail de l'accession de la Fédération de Russie à l'Organisation Mondiale du Commerce, Geneve, 16 décembre 2011, p. 387

⁵²⁷ Ibid, p. 30

production et notamment l'industrie alimentaire, pharmaceutique, les constructions mécaniques, l'industrie légère et l'agriculture. Les pronostics pessimistes promettent la fermeture de nombreuses entreprises nationales dans ces secteurs.

L'intensification de la concurrence sur le marché russe de services affectera significativement le secteur de l'information et de la communication, les services annexes aux transports y compris les aéroports. Les services juridiques, touristiques et d'éducation seront également exposés à la concurrence plus importante même si certaines restrictions sont prévues. Pour les autres secteurs le risque des coûts élevés est moins grave mais d'une manière générale tous les secteurs seront touchés par l'adhésion à l'OMC.

Les gains essentiels de l'accession à l'OMC sont attribués par les analystes à la possibilité de la Russie à mieux défendre les intérêts de ses exportateurs sur les marchés mondiaux, notamment dans le secteur métallurgique, ainsi que de participer aux processus de prise de décision dans le cadre des Conférences et des Conseils de l'organisation et dans les négociations commerciales multilatérales entre les pays membres. En même temps, certains experts⁵²⁸ attendent la baisse des prix des biens de consommation de plusieurs biens et services et l'augmentation de leur qualité liée à la concurrence accrue. Enfin l'optimisme général est lié à l'attraction plus importante des investissements étrangers en Russie car avec les principes de l'OMC les investisseurs obtiendront les garanties supplémentaires de protection de leurs intérêts en Russie. Ainsi, l'augmentation des IDE est attendue comme une des conséquences positives de cette accession car « *la faiblesse des IDE est un véritable handicap pour l'économie russe dans la mesure où la diversification et la réduction de la dépendance vis-à-vis des productions énergétiques sont de véritables enjeux de développement futur.* »⁵²⁹

Le bilan des coûts et des avantages de l'adhésion de la Russie à l'OMC n'est donc pas univoque. D'une part, la libéralisation commerciale est dangereuse pour les entreprises russes peu compétitives par rapport à leurs concurrents internationaux même si le gouvernement russe a élaboré un plan de mesures d'adaptation des secteurs

⁵²⁸ Kheifets В, Присоединение России к ВТО и инвестиционные перспективы (L'adhésion de la Russie à l'OMC et les perspectives d'investissement), *Investissements directs*, N° 3 (119) 2012.

⁵²⁹ Matelly Sylvie, « La Russie et l'OMC : un intérêt réciproque mais des enjeux contradictoires », *Revue internationale et stratégique*, 2007/4 N°68, p. 165-173

d'économie aux règles de l'OMC⁵³⁰. D'autre part, l'arrivée de nouveaux IDE et la nécessité d'améliorer la qualité de la production permettront la diversification et la modernisation plus rapide de l'économie russe.

Toutefois, l'analyse des gains et des coûts ne doit pas se limiter à ce bilan de court et moyen termes. Les conséquences importantes de l'ouverture de la Russie aux attributs de la mondialisation qui ne seront perceptibles qu'à long terme doivent également être analysées. Il s'agit de l'influence des nouvelles conditions sur les institutions informelles de la société russe qui restent encore un obstacle sérieux à l'application efficace des règles formelles et impersonnelles et à leur prédominance en tant que moyens de régulation des comportements des acteurs économiques et politiques.

5.3.3. Les nouvelles réserves de changement des institutions informelles en Russie

L'ouverture plus poussée du pays à l'économie globale, le renforcement de la concurrence, l'augmentation des échanges avec les autres pays, la croissance des IDE et le contrôle plus important sur les actions des acteurs russes de la part des organisations internationales ne doivent pas être sans effet pour les régularités comportementales des individus et des organisations nationales. Ainsi, la question est de savoir comment cette nouvelle injection de l'influence internationale affectera le processus de changement du facteur humain russe et si elle sera capable d'abord, de stimuler la transformation des valeurs, des normes et des conventions russes non capitalistes héritées du passé en habitudes et comportements compatibles avec les principes capitalistes, puis, de baisser le rôle des institutions informelles dans la régulation et enfin, d'inciter les élites russes à développer le capitalisme orienté économiquement et non politiquement (Chapitre IV)

5.3.3.1. Le changement des institutions informelles russes héritées du passé

Avec l'adhésion à l'OMC et la baisse des barrières à l'entrée sur le marché russe la concurrence effective s'intensifie dans plusieurs secteurs économiques. Il est généralement reconnu que le renforcement de la compétition sur le marché pousse les entreprises à améliorer en permanence la qualité de leur production et de leur gestion afin d'assurer les débouchés et de baisser les coûts. Donc la tendance à privilégier les

⁵³⁰ Le 20 janvier 2012 le gouvernement russe a présenté le plan d'action pour l'adaptation des secteurs d'économie russe aux conditions qui seront mises en place après l'adhésion de la Russie à l'OMC.

compétences et les qualités des cadres et des employés plutôt que leur appartenance aux réseaux personnels augmentera également. Les entreprises auront de moins en moins intérêt à garder les managers incompetents mais surpayés. En même temps, l'entrée de nouvelles entreprises étrangères qui chercheront la main d'œuvre qualifiée doit affaiblir davantage le rôle des réseaux dans le processus de recrutement. L'importance accrue des compétences pour la survie des entreprises doit faire pression sur le secteur de l'éducation dans lequel le favoritisme qui entrave la qualité doit venir au second plan.

En même temps, dans le secteur de l'administration publique les engagements pris au niveau international exigeront plus de discipline, de rigueur et de compétences de la part des fonctionnaires. Ainsi, progressivement le critère d'appartenance aux réseaux doit laisser la place au critère de compétences dans la sélection des hauts et moyens fonctionnaires.

En même temps, la concurrence accrue sur le marché interne russe entre les entreprises nationales et étrangères doit affecter de la même manière la corruption. Aujourd'hui en Russie le facteur central du fleurissement de la corruption reste la fusion entre les pouvoirs publics et les acteurs économiques surtout aux niveaux régionaux. La séparation claire entre les acteurs libres du marché et les administrations publiques dont le rôle est de garantir le fonctionnement efficace des institutions de l'économie de marché, n'est pas atteinte en Russie actuelle, ce qui provoque inévitablement la corruption, le favoritisme, le clientélisme. Dans le cadre de l'ouverture plus importante de l'économie russe le pouvoir des fonctionnaires d'accorder les privilèges ou d'établir les règles du jeu dans le champ économique doit diminuer car le nombre d'acteurs économiques augmentera avec l'arrivée des nouvelles firmes étrangères. Ainsi, l'accès plus libre et plus équitable sur le marché de tel ou tel produit ou service doit diminuer les rentes des monopolistes actuels et en conséquence, leur intérêt à entretenir les relations de corruption avec les représentants des pouvoirs publics. Ils seront plus incités à utiliser leurs ressources d'une manière productive, à investir dans la R&D, dans l'amélioration des compétences des ouvriers, des ingénieurs, des cadres, dans l'étude des préférences des consommateurs et dans l'amélioration de la qualité afin de rester compétitifs sur le marché.

De ce fait, la concurrence plus importante doit stimuler chez les acteurs économiques russes le développement de l'esprit d'entreprise et d'initiative et l'orientation des entrepreneurs sur la qualité, la productivité et le professionnalisme plutôt que sur le soutien de l'Etat et la recherche de rentes immédiates. Ces nouvelles

valeurs plus adaptées à l'économie capitaliste cultivées chez les acteurs les plus exposés à la concurrence internationale doivent progressivement se propager dans toute la société. Ainsi, certains secteurs des services dans lesquels les barrières à l'entrée seront supprimées pour les prestataires étrangers, présenteront non seulement les nouvelles sources de connaissances, comme dans les domaines de consulting, de gestion ou de marketing, mais ils créeront aussi la base pour le comportement plus responsable des prestataires russes, surtout dans le secteur d'assurance dont la qualité est souvent remise en question.

Toutefois, le changement des valeurs, des conventions et des normes sociales du comportement est un processus long. L'injection de la concurrence internationale dans l'environnement interne russe doit avoir un effet déclencheur de modification des institutions informelles. Or du temps est nécessaire pour que les modèles mentaux des acteurs les plus touchés soient affectés, puis pour que les nouveaux modèles mentaux commencent à répondre d'une manière plus adéquate à l'environnement réel et pour qu'ils se propagent à tous les secteurs de la vie et deviennent les outils communs de la société russe de représenter et de traiter le monde. Il ne faut pas s'attendre à ce qu'à court terme la concurrence à elle seule apportera ce résultat positif aux acteurs économiques russes. Elle déclenchera sans doute le processus d'apprentissage nécessaire au changement du facteur humain russe mais elle apportera sans doute aussi, comme le soulignent les pronostics pessimistes, des coûts importants avec la fermeture des entreprises nationales non compétitives et avec la baisse de la production des firmes dont les biens et les services sont de moindre qualité que les équivalents étrangers. C'est pourquoi, l'Etat russe doit accompagner d'une manière active les transformations prévues après l'adhésion du pays à l'OMC afin de permettre d'une part, aux acteurs économiques de s'adapter progressivement au jeu de la concurrence et d'autre part, de compenser les coûts sociaux à la population.

En revanche, les nouvelles IDE attendus après 2012 peuvent atténuer les coûts de la concurrence en apportant les nouveaux emplois. En outre, comme nous l'avons souligné dans le Chapitre III, les IDE sont intéressants pour le changement de la structure institutionnelle interne d'un pays d'accueil car ils apportent les échanges directs entre les facteurs humains différents. Pour la Russie, les contacts directs dans le cadre des déplacements des acteurs économiques étrangers et de leur participation active dans le travail des firmes implantés représentent une source importante de changement de ses institutions informelles surtout quand il s'agit des IDE en provenance des pays

occidentaux dans lesquels les normes et les valeurs capitalistes sont bien ancrées dans la conscience de leurs acteurs.

Contrairement aux pays d'Europe Centrale où les IDE entrants ont été surtout concentrés dans les secteurs industriels, la Russie a attiré peu d'IDE capables d'affecter profondément les institutions informelles des ses acteurs économiques. Comme nous avons pu le constater, d'abord, les IDE entrants en Russie n'ont commencé à croître que dans les années 2000, puis, ils venaient prioritairement des paradis fiscaux où ont atterris les capitaux russes dans les années 1990 et enfin, une part importante des IDE en provenance des pays occidentaux en visant l'accès aux ressources naturelles est investie dans le secteur de l'extraction des minéraux. Or, les IDE entrants dans le secteur du pétrole n'impliquent pas beaucoup les FMN dans des relations avec les firmes locales, alors que c'est là un moyen crucial de diffuser l'influence étrangère dans toute l'économie. Dans les PECO par exemple le rapport entre les FMN et les entreprises locales a permis de développer chez tous les acteurs la valeur de la qualité et de diminuer le rôle des réseaux. Comme le note Andreff :

« Les firmes étrangères présentes dans les PECO affichent une productivité plus élevée que les firmes locales mais elles ont contribué également à l'amélioration de la qualité des produits et des services fournis par les entreprises locales et ont incité celles-ci à investir, à embaucher une main-d'œuvre plus qualifiée et à mettre en œuvre de nouvelles technologies, y compris les techniques de gestion ». Dans les PECO « l'impact de l'IDE entrant est très réel pour la formation du personnel, pour la reconversion des managers au travail en groupe au lieu des relations hiérarchiques à la soviétique et l'automatisation des tâches de bureau »⁵³¹.

En Russie l'adhésion à l'OMC augmente l'attractivité du pays pour les IDE manufacturiers et dans le secteur des services. En tant que membre de l'OMC il sera obligatoire pour la Russie de présenter au secrétariat de l'organisation toute l'information sur les mesures liées au commerce, ce qui doit nécessairement donner plus de confiance aux nouveaux investisseurs. En même temps, le gouvernement russe a créé le Fond russe des investissements directs qui doit prendre en charge une partie des risques des investisseurs étrangers en Russie. Enfin, les conditions tarifaires spéciales ont été fixées dans le protocole de l'adhésion à l'OMC pour les parties et composants

⁵³¹ Andreff W, *Economie de la Transition*, éd. Carole Bluchetin, Bréal, 2007, p. 139

importés à des fins « d'assemblage industriel »⁵³². Les droits de douane préférentiels et les exemptions de droits ont été mis en place pour attirer les investissements dans l'industrie automobile.

Il est donc possible d'envisager que les mesures prises et fixées dans les accords internationaux stimuleront les flux des IDE dans l'économie russe en provenance des pays occidentaux. On peut également attendre que les secteurs autres que les hydrocarbures bénéficieront de cette augmentation.

Certaines études sur l'impact des IDE (Borensztein, de Gregorio et Lee 1998) soulignent que leur rôle sur la main d'œuvre locale est d'autant plus important que la population est instruite et que son éducation est élevée pour permettre la diffusion des nouvelles technologies à toute l'économie. De la même façon, l'influence des technologies « *molles* » étrangères telles que « *les techniques d'organisation et de gestion* »⁵³³ ainsi que des nouvelles pratiques du comportement économique, plus productif, plus axé sur la qualité, plus responsable doit dépendre aussi du niveau d'instruction de la population du pays d'accueil. Compte tenu de l'héritage soviétique plutôt positif en matière d'éducation, la société russe peut donc espérer bénéficier pleinement de l'apport des IDE en provenance des pays capitalistes plus avancés.

Même si la méfiance envers l'étranger reste encore présente dans la société russe à la suite de la déception des années 1990, ce qui limite la réceptivité des acteurs locaux, la multiplication des contacts professionnels directs doit aboutir avec le temps aux rapports plus enrichissants si l'on croit à la leçon de l'histoire russe de XIXe siècle. Il est de toute évidence que les conditions d'aujourd'hui sont différentes du contexte des siècles précédents. Cependant, le rôle du contact direct pour le changement des modèles mentaux des individus reste le même, ce qui laisse penser que les IDE occidentaux apporteront en Russie de demain les pratiques d'interaction des acteurs et les modes de comportements économiques plus capitalistes que les pratiques qui règnent aujourd'hui (voir Chapitre IV).

L'influence des IDE n'est pas une solution absolue au problème d'évolution des institutions informelles. Or, en déstabilisant les conventions et les normes des acteurs

⁵³² « L'assemblage industriel » de véhicules automobiles était défini comme un système de production par lots fondé sur des procédés technologiques, dont la capacité était d'au moins 25 000 unités par an. Rapport du groupe de travail de l'accession de la Fédération de Russie à l'Organisation Mondiale du Commerce, Geneve, 16 décembre 2012, p. 309

⁵³³ Andreff W, *Economie de la Transition*, éd. Carole Bluchetin, Bréal, 2007, p. 139

locaux directement concernés, ils sont capables d'ouvrir une perspective de changement. En même temps, comme le processus d'apprentissage des acteurs est long il doit être soutenu par les mesures internes de stabilité qui laissent le temps au changement institutionnel de traverser toutes les étapes de modification en partant des modèles mentaux individuels et en transformant progressivement toute la structure nationale des institutions.

5.3.3.2. L'affaiblissement des conventions informelles dans la régulation des échanges entre les acteurs russes

Le renforcement du contrôle supranational lié à l'adhésion de la Russie à l'OMC et l'augmentation attendue de la présence des acteurs étrangers sur le marché interne russe, laissent supposer que les institutions formelles prendront plus de place dans la structure de régulation des échanges en Russie.

La transparence internationale accrue des actions de l'Etat dans le domaine des affaires en Russie doit atténuer les incitations des fonctionnaires à accorder les privilèges sur la base des préférences personnelles. Le risque de conflit dans le cadre de l'OMC par exemple pour l'octroi de licence ou pour les indulgences administratives réalisées selon le principe clientéliste doit encourager le comportement formel des autorités publiques russes en affaiblissant progressivement le rôle des réseaux dans la régulation et en renforçant l'institution d'égalité de traitement.

En outre, le renforcement du dispositif de concurrence à la suite des réformes du cadre légal durant le processus d'adhésion de la Russie à l'OMC laisse moins de possibilités aux acteurs locaux de contourner la loi sur la Concurrence devenue plus claire et plus transparente. Soutenues également par les engagements de la Russie auprès des membres de l'OMC, les règles formelles qui protègent l'environnement concurrentiel deviennent plus crédibles, ce qui doit perturber l'efficacité des conventions habituelles telles que la corruption, le favoritisme, l'habitude de non respecter d'une manière rigoureuse la législation.

Le Conseil de politique extérieure et de défense a présenté dans son rapport en 2000⁵³⁴ les domaines d'activité qui étaient fortement corrompus en Russie. Les trois

⁵³⁴ Conseil de politique extérieure et de défense, « Corruptzia v systeme gossudarstvennogo upravlenia Rossii » (La corruption dans le système d'administration d'Etat en Russie), Moscou, 2000. www.svop.ru

premières positions ont été occupées par la privatisation (des années 1990), par la distribution des crédits budgétaires et par l'octroi de droits exclusifs comme les licences d'exportation ou d'importation ou les licences pour ouvrir une activité particulière. Selon les experts, le pot-de-vin accompagnait presque la moitié des prêts de l'Etat et de la distribution des crédits budgétaires. La relégitimation de l'Etat dans les années 2000 a amélioré le contrôle dans ce domaine. Or, les indicateurs de la corruption en Russie témoignent que le problème est loin d'être réglé.

Ainsi, avec l'entrée à l'OMC et les engagements pris dans le domaine de la concurrence et de la non discrimination, la transparence des crédits d'Etat et d'octroi des licences diminuera la liberté des autorités publiques et donc leur possibilité d'échanger leur pouvoir contre une rémunération illégale.

Il est donc possible d'envisager dans une perspective de long terme que les conventions qui ne fonctionneront pas systématiquement, qui cesseront d'être efficaces pour régler les problèmes répétitifs seront remplacées par un autre moyen de régulation et notamment par les lois formelles, d'abord chez les acteurs directement concernés par cette perturbation (les acteurs économiques nationaux qui perdent leur intérêt économique à ces conventions ou les acteurs politiques nationaux qui ont affaire avec les acteurs économiques étrangers) et puis dans toute la société.

Cependant, les règles formelles pourront prendre progressivement de la force si, et seulement si elles réussiront à assurer d'une manière stable la prévisibilité pour les acteurs locaux. De ce fait, d'abord, leur changement brusque n'est pas souhaitable, ce qui est également l'objectif central de l'OMC et donc la probabilité d'un tel tournant est fortement diminuée avec l'accès du pays dans cette organisation. Puis, la stabilité politique représente le garant principal de l'évolution progressive sans variations trop importantes qui emmènent l'incertitude. Ainsi, le rôle de la confiance de la société envers l'Etat fédéral et envers sa capacité à diriger le pays est prépondérant dans la période de changement des modèles mentaux et des comportements des acteurs. L'Etat doit garantir la stabilité et la prévisibilité indispensables pour la vision à long terme et pour le détachement progressif des acteurs locaux de leurs réseaux personnels qui représentaient longtemps pour eux le moyen de baisser l'incertitude.

Donc, si nous avons bien compris les leçons de l'histoire russe, le processus de la transformation des institutions informelles en Russie dépendra à long terme de la stabilité politique assurée dans le pays, tandis qu'à court terme il pourra être stimulé par

les normes, les valeurs et les pratiques apportées par les acteurs étrangers et par la crédibilité du cadre formel qui augmente avec le contrôle supranational.

Ainsi, l'ouverture plus poussée de la Russie aux attributs de la mondialisation est capable d'accélérer le processus de convergence de ses institutions formelles et informelles afin de rendre sa structure institutionnelle plus impersonnelle. Cependant, pour que son effet global soit positif, le rôle de l'Etat en tant que correcteur des injustices du marché, en tant que garant de la sécurité et en tant que protecteur de la population doit être mis en avant, surtout dans la société russe caractérisée historiquement par les valeurs sociales et le paternalisme de l'Etat. Aujourd'hui la structure pérenne de la protection sociale, des relations entre les pouvoirs politiques et des acteurs économiques, du fonctionnement institutionnel en général n'est pas encore mise en place en Russie. La stabilité de l'ordre social dépend fortement des relations personnelles entre les élites russes au sein du « systema » (Chapitre IV). C'est pourquoi toute « démocratisation » forcée par le soutien de l'opposition semble dangereuse car la déstabilisation du pouvoir central en place aura l'impact immédiat sur la stabilité du pays, affaiblira l'Etat et annulera tous les effets positifs de la politique économique extérieure.

La « démocratisation douce » et progressive est la seule et unique solution au changement institutionnel constructif. Or, ce processus dépendra des élites politiques qui accepteront de partager leur pouvoir seulement s'ils trouvent leur intérêt dans ce partage. Comment donc la mondialisation actuelle peut-elle affecter les intérêts des élites russes ?

5.3.3.3. Les nouvelles perspectives internationales et le changement du comportement des élites russes

Nous avons pu constater dans le Chapitre III en analysant les exemples historiques que le comportement des élites politiques dans les pays d'Europe occidentale a souvent été modifié sous l'impact de la pression venue de l'extérieur. En affectant leurs intérêts, l'environnement international poussait les élites des pays occidentaux à accepter le partage du pouvoir, la soumission à la loi, la baisse de leurs rentes et les autres changements institutionnels afin de maintenir leurs positions des dirigeants. De la même façon, les élites actuelles russes sont influencées par les attributs de la mondialisation

qui les incitent à modifier les institutions afin de pouvoir tirer le profit de l'économie globale et de maintenir leurs positions des dirigeants.

Sous la pression de la concurrence sur les marchés internationaux et de la compétition des pays pour attirer les IDE, les élites russes trouvent leur intérêt à renforcer les institutions de l'Etat de droit, à établir une organisation plus impersonnelle, à ouvrir la compétition économique à un plus grand nombre d'acteurs, à accepter la transparence dans l'économie et la politique. La volonté du gouvernement russe d'adhérer à l'OMC a joué un rôle important dans les réformes en poussant le pouvoir central de la Russie à accepter les règles du jeu de l'économie globale.

En effet, depuis l'arrivée au pouvoir en 2000, V. Poutine a toujours affiché la vision stratégique de son gouvernement qui donne la priorité au développement économique de la Russie et à l'intérêt général de sa population. En même temps, les moyens choisis pour la réalisation de cette stratégie étaient plutôt opposés aux instruments capitalistes. Le renforcement du contrôle de l'Etat dans tous les domaines, notamment économique, a apporté ses fruits en rétablissant l'économie détruite par la transition et en redonnant aux dirigeants politiques le soutien de la population. Le système qui a été mis en place par les autorités politiques s'appuie sur la supervision des secteurs stratégiques de l'économie russe par l'Etat, sur la distribution des rentes par le pouvoir central et sur le gouvernement d'une élite très enfermée dans ses relations de loyauté interpersonnelle.

Ce système très caractéristique pour la Russie des périodes précédentes étant incompatible avec les institutions de l'économie de marché et de la démocratie a pourtant permis de rétablir la sécurité et l'ordre dans le pays. Or, dans le contexte de la mondialisation, un tel système a ses limites. Il ne permet pas de tirer pleinement les bénéfices des opportunités de l'économie globale car le contrôle de l'Etat dans le domaine du commerce extérieur et sur le marché interne entrave les investissements productifs et provoque la réaction protectionniste des autres pays. Ainsi, le choix actuel des élites russes pour le changement institutionnel est influencé par les opportunités de richesses supplémentaires portées par la participation active à l'économie globale. Pour cela les dirigeants politiques doivent accepter la transparence, la concurrence, l'impersonnalité, l'autorité de la Loi et les autres institutions de l'ordre mondial. La participation active de la Russie dans le processus de la mondialisation exige donc que les élites abandonnent tôt ou tard une part de leur pouvoir et qu'elles finissent par respecter les règles internationales.

Les dirigeants russes ont réalisé de multiples réformes institutionnelles afin d'accorder la régulation russe au cadre mondial de l'économie de marché et de la démocratie. Cependant, le rôle des réseaux et des relations personnelles qui affaiblissent la transparence et la concurrence reste encore très important dans les interactions entre les élites. Il reste donc à espérer qu'avec l'ouverture plus poussée de l'économie russe dans le cadre de son adhésion à l'OMC, la régulation personnelle entre les élites devenant de moins en moins intéressante économiquement diminuera et laissera la place au comportement transparent et formel. En même temps, l'intensification de la concurrence et des investissements étrangers doit baisser progressivement la capacité de l'Etat à contrôler l'économie en déstabilisant par conséquent le système du pouvoir – propriété et en conduisant la structure institutionnelle russe vers l'ordre impersonnel indispensable pour passer du capitalisme orienté politiquement au capitalisme à l'orientation économique capable d'assurer le développement économique à long terme.

Conclusion

L'analyse détaillée du rôle de l'étranger dans la formation de la structure institutionnelle russe permet de conclure que le facteur humain peut être affecté par les représentants des facteurs humains qualitativement différents à travers le contact direct. De ce fait, la multiplication des échanges entre les porteurs des valeurs opposées conduit à leur rapprochement. Ainsi, les valeurs, les normes et les conventions russes non capitalistes peuvent être influencées par les facteurs humains capitalistes si les contacts professionnels entre les représentants des cultures économiques et politiques opposées se multiplient.

En Russie, l'importation directe des institutions capitalistes occidentales sur le sol russe pendant la période postsoviétique a produit une rupture entre les nouvelles institutions formelles introduites par la décision politique et les normes, les valeurs et les conventions de la société difficilement compatibles avec le capitalisme orienté économiquement. Pourtant, sans organisation économique fondée sur le professionnalisme, l'efficacité et l'impersonnalité, le développement économique dans le cadre du système capitaliste sera limité voire bloqué à long terme. De ce fait, l'évolution des habitudes comportementales non capitalistes du facteur humain russe vers les façons d'agir typiquement capitalistes (Weber 1922 ; Zinoviev 1995) doit conduire à la convergence des institutions formelles et informelles russes en renforçant l'application des premières et par conséquent doit stimuler le développement économique pérenne.

La transformation des valeurs et des normes par le biais des contacts directs entre les représentants des facteurs humains différents est facilitée aujourd'hui par les attributs de la mondialisation. Cette dernière renforce l'interdépendance des pays à l'échelle mondiale et crée des larges opportunités de l'échange entre les facteurs humains au sein de l'économie globale.

Néanmoins, même si la Russie est actuellement un pays économiquement ouvert, l'impact des institutions étrangères sur le changement de ses normes, ses conventions et ses valeurs sociales reste limité. Le caractère particulier des IDE entrant en Russie, la structure asymétrique des exportations et des importations, la protection formelle et informelle du marché interne contre la concurrence étrangère et la participation jusqu'à présent partielle aux réglementations multilatérales n'ont pas permis à la Russie

d'utiliser pleinement les ressources de la mondialisation pour stimuler le changement des comportements de ses acteurs locaux.

Or, l'adhésion de la Russie aux organisations économiques internationales et notamment à l'OMC en 2012 apporte des nouvelles promesses dans ce domaine. Les changements attendus, tels que la modification qualitative des IDE entrants, l'intensification de la concurrence effective sur le marché interne ainsi que le contrôle supranational d'application des lois, seront probablement stimulants pour l'apprentissage des acteurs russes aux nouveaux modes de comportement et à la transformation de leurs modèles mentaux. Ainsi, sous condition d'une stabilité politique et institutionnelle durable le processus déclenché modifiera avec le temps les institutions informelles russes en les rapprochant aux caractéristiques des « *occidentoides* »⁵³⁵ dont l'organisation a été introduite en Russie durant les vingt dernières années.

⁵³⁵ Zinoviev Alexandre, *L'occidentisme. Essai sur le triomphe d'une idéologie*, traduction française, Paris : Plon, 1995, p. 42

Conclusion générale

En guise de conclusion, nous rappellerons d'abord les principaux objectifs de notre travail de recherche, puis, nous présenterons les résultats obtenus ainsi que les apports de cette thèse, et enfin, nous démontrerons les limites de cette étude et évoquerons les pistes de prolongement de ce travail.

Rappel des objectifs de la thèse

Notre problématique centrale dans cette thèse a été double : premièrement, d'étudier le rôle de la mondialisation dans le processus de changement des institutions internes et notamment des institutions informelles, afin de mieux comprendre son influence sur les moteurs et les freins internes du développement économique et deuxièmement, d'analyser l'impact de l'ouverture économique de la Russie sur son facteur humain.

Or, pour arriver à répondre aux questionnements principaux, nous avons été conduit à fixer des objectifs spécifiques qui étaient au nombre de cinq :

1/ tout d'abord, dépasser les limites des théories économiques fondées d'une part, sur *l'Homo oeconomicus*, universel et rationnel, très éloigné de l'homme réel et d'autre part, sur les structures ou les classes qui ne tiennent pas compte de l'individu et de ses qualités. Cet objectif nous a conduit à introduire dans l'analyse économique le concept du facteur humain qui présente l'homme économique comme un acteur actif et engagé mais influencé par son environnement social et puis, à présenter ce concept à travers l'économie institutionnelle en tant que les institutions informelles. ;

2/ ensuite, analyser le développement économique à partir du facteur humain qui stimule ou freine ce processus en l'orientant soit vers la direction de performances économiques tout en apportant la croissance, soit vers le blocage qui ne permet pas le progrès ;

3/ puis, remettre en question la mondialisation des années 1980 et 1990 qui a généralisé les institutions formelles de l'économie de marché et de la démocratie à l'échelle planétaire sans prendre en considération leur compatibilité avec les normes, les conventions et les valeurs sociales des pays d'accueil ;

4/ par ailleurs, démontrer l'importance des institutions informelles dans la structure générale des institutions ainsi que leur caractère évolutif et historique qui détermine le changement du dispositif entier ;

5/ enfin, étudier comment les structures institutionnelles différentes influencent les comportements des acteurs et orientent par conséquent, le développement économique vers les trajectoires variées.

Après avoir développé les questions spécifiques nous nous sommes intéressés à partir des réponses obtenues à la problématique centrale en intégrant dans l'analyse institutionnelle de l'économie le paramètre de l'influence extérieure, ce qui nous a permis d'aborder par la suite la question de l'ouverture de la Russie aux attributs de la mondialisation sous le même angle.

A la croisée des réflexions de l'économie institutionnelle, de l'économie de développement, de l'économie internationale, cette étude nous a conduit aux plusieurs conclusions tirées des résultats obtenus.

Principaux résultats et contributions

L'introduction de la notion de facteur humain dans l'analyse du développement économique nous a fait remarquer que comme l'a illustré auparavant F. Perroux (1961), le développement n'est pas le processus identique à la croissance. Si cette dernière représente l'accroissement quantitatif de la production d'une unité économique ou d'une économie nationale, le développement apparaît plutôt comme la condition de la croissance économique car il reflète la qualité et le changement du facteur humain qui est plus ou moins apte à faire croître son produit réel global. Le moteur du développement économique est donc le changement de la mentalité de la population ainsi que de son organisation formelle de telle façon que les acteurs de cette société deviennent plus motivés à travailler, plus productifs, plus créatifs et aspirent plus vers l'avenir (List 1848) en augmentant la croissance économique de leur pays. Le facteur humain et l'organisation formelle sont également responsables du blocage et du freinage du développement économique quand ils stimulent chez les acteurs économiques les comportements opposés, et notamment la motivation pour la recherche des rentes. Ainsi, le facteur humain, c'est-à-dire la mentalité spécifique de la population, ses habitudes, ses valeurs et ses normes sociales, ensemble avec les institutions formelles déterminent le comportement que les acteurs adopteront et par conséquent, les performances économiques que la société atteindra.

En partant de cette conclusion, notre recherche a pu illustrer que la mondialisation de la deuxième moitié du XXe siècle a apporté dans les différentes sociétés du monde les

institutions formelles du capitalisme occidental mais elle a totalement ignoré les particularités des facteurs humains locaux ce qui a conduit à des performances économiques fortement divergentes. La mondialisation en recherchant avant tout l'expansion des marchés a entraîné la majorité des pays du monde dans le processus d'universalisation des institutions formelles de l'économie de marché et de la démocratie. Ces pays ont entrepris les réformes radicales et souvent très rapides de modification de leurs cadres formels en introduisant chez eux les formes juridiques, économiques et politiques des pays occidentaux. Or, les résultats réels du développement économique étaient souvent très différents des promesses théoriques. Il ressort de ce constat que les mêmes institutions formelles produisent les effets réels différents, ce qui peut être expliqué par la différence des facteurs humains.

Ce résultat a appelé à l'étude plus détaillée des rapports entre le facteur humain qui apparaît dans les institutions informelles et les règles formelles établies dans les différents pays. Ces deux types d'institutions composent la structure institutionnelle de chaque pays du monde moderne. Nous avons donc procédé à l'étude de la structure institutionnelle et de ses composantes en tirant trois conclusions principales à propos de son fonctionnement et de son changement.

La première consiste en fait que la complémentarité entre les institutions formelles et informelles est essentielle pour que les règles et les lois écrites soient efficaces dans la réalisation de leurs fonctions institutionnelles, et notamment dans la coordination des actions individuelles, dans la baisse de l'incertitude et dans l'instauration de l'environnement de confiance. Sans la cohérence entre les normes, les valeurs, les conventions sociales d'une part et les lois officielles d'autre part, ces dernières étant incomprises, non demandées et non acceptées par la société, restent des formes vides. Elles ne sont pas appliquées d'une manière généralisée et donc, ne pourront pas garantir que tous les membres de la société agiront dans les limites du champ d'action autorisé. Le rôle de l'Etat est de garantir leur application par le contrôle et les sanctions. Cependant, si les règles établies par l'Etat sont fortement divergentes des valeurs de la société, le contrôle ne pourra pas être efficace car ceux qui sont censés faire appliquer les lois ne les soutiendront pas et ne les appliqueront pas non plus. Dans cette société ce sont les institutions informelles qui rempliront toutes les fonctions institutionnelles et les composantes formelles resteront désactivées dans le dispositif organisationnel. Dans ce cas, pour que l'ordre social devienne plus formel et plus impersonnel, la convergence entre les institutions formelles et informelles est nécessaire. Soit les lois changent et

s'adaptent aux valeurs de la majorité, soit les valeurs évoluent afin de devenir complémentaires aux règles formelles.

En effet, notre deuxième conclusion concerne le processus de changement des institutions. La structure institutionnelle évolue d'une manière naturelle à partir de changement des institutions informelles. Ce schéma d'évolution développé par D. North (1990, 2005, 2010) montre que pour que les lois formelles changent d'une manière naturelle sans perdre de l'efficacité, elles doivent suivre la modification des valeurs, des normes et des conventions sociales. Ces dernières évoluent lentement en partant des modèles mentaux individuels qui se modifient sous l'influence de l'environnement réel changeant, puis, les nouveautés se propagent à toute la société en affectant les croyances partagées pour enfin s'institutionnaliser. Ce parcours progressif est obligatoire pour que la structure institutionnelle soit toujours stable et efficace, ce qui a été ignoré par la mondialisation institutionnelle qui a brusquement apporté à certaines sociétés les nouvelles institutions formelles.

La troisième conclusion ressort de l'analyse du changement des modèles mentaux individuels et des croyances partagées. Ce processus est lié au changement de l'environnement réel qui apporte aux acteurs les nouveaux problèmes à résoudre à partir de l'héritage culturel disponible. Les modèles mentaux individuels peuvent être modifiés sans cesse en résultat des nouvelles expériences et des nouveaux contacts avec les idées des autres. Ce remodelage passe par l'apprentissage des individus aux nouveaux types de comportement, aux nouvelles valeurs. Le savoir acquis par l'individu est communicable au sein de son groupe. L'interconnexion des représentations mentales des membres de la société modifie avec le temps les croyances partagées par toute la communauté. Il est donc important pour le changement des institutions informelles que les acteurs individuels rentrent en contact direct avec les individus ayant les modèles mentaux différents et qu'ils rencontrent les nouveautés dans l'environnement réel.

Ces résultats permettent de répondre à notre problématique centrale en représentant les attributs de la mondialisation en tant qu'opportunités pour le changement des modèles mentaux. Ils emmènent d'abord les nouveautés dans l'environnement réel des pays qui s'ouvrent, puis ils facilitent le contact direct entre les représentants des structures institutionnelles différentes qui ont des modèles mentaux très variés. De ce fait, la mondialisation peut perturber la cohérence de la structure institutionnelle interne en influençant directement les institutions formelles mais elle est capable également de stimuler le processus d'apprentissage et de modification des modèles mentaux

individuels, des croyances partagées et des institutions informelles. Tout dépend de la capacité des dirigeants à utiliser ses opportunités et à éviter ses dangers.

En appliquant l'analyse institutionnelle à la Russie, il ressort que sa structure organisationnelle créée après la destruction du système communiste, représente un exemple caractéristique de l'incohérence entre les institutions formelles capitalistes et le facteur humain non capitaliste. Les règles et les lois adoptées par les dirigeants russes dans les années 1990 ont été copiées dans les structures des pays capitalistes avancées en introduisant en Russie l'économie de marché et la démocratie. Cependant, les acteurs russes n'ont pas changé leurs habitudes, leurs valeurs, leurs conventions et leurs normes de comportement formées pendant des siècles car ces dernières ne changent pas instantanément. En outre, les réformes ont affaibli l'Etat russe qui est devenu incapable de contrôler l'application des nouvelles lois. En résultat, la Russie en entrée au XXI^e siècle avec la structure institutionnelle fondée presque entièrement sur les institutions informelles. La nouvelle politique des années 2000 a renforcé l'Etat russe et a fixé l'objectif d'assurer le contrôle plus strict des lois. Néanmoins, la non application des règles formelles reste un problème important en Russie actuelle car son facteur humain continue d'agir selon les normes et les conventions habituelles souvent totalement contraires aux normes sociales capitalistes. De ce fait, la convergence du facteur humain russe avec les institutions formelles établies dans ce pays représente le moyen essentiel de renforcement des lois. Ce processus permettra à la structure institutionnelle russe de retrouver la cohérence interne et d'établir l'ordre social formel et impersonnel dans le pays afin de contribuer pleinement au développement économique à long terme en stimulant les comportements productifs des acteurs russes.

Les attributs de la mondialisation peuvent donc influencer le changement du facteur humain russe en apportant les nouveaux éléments dans son environnement réel et en augmentant les contacts directs entre les acteurs russes et les acteurs occidentaux, porteurs de la mentalité capitaliste. L'adhésion de la Russie à l'OMC peut contribuer à ce processus en ouvrant pour la Russie les nouvelles perspectives d'échange institutionnel avec le facteur humain occidental. Les contacts directs déclencheront le changement des modèles mentaux des individus russes directement impliqués dans ces échanges et inciteront le long processus d'évolution des institutions informelles russes.

Sur le plan théorique, la contribution de ce travail est donc double. La première est d'avoir présenté le développement économique à partir du facteur humain et la deuxième est d'avoir intégré l'impact international dans l'analyse institutionnelle.

Si le facteur humain a été mis au centre de certaines analyses économiques, et notamment par Max Weber dans ces études du capitalisme, par A. Zinoviev dans l'analyse du phénomène de « l'occidentisme », par les anciens et les nouveaux institutionnalistes à travers les institutions informelles, l'influence internationale sur le changement des facteurs humains internes n'a en revanche pas, à notre connaissance, fait l'objet d'analyses en économie.

Ainsi, cette étude ouvre une nouvelle réflexion d'une part sur la mondialisation et d'autre part sur le changement des institutions internes.

Sur le plan empirique, cette thèse apporte un nouveau regard sur les problèmes institutionnels de la Russie. Ce pays est souvent considéré aujourd'hui comme fortement corrompu, peu formel et peu démocratique, ce qui pousse les experts internationaux et russes à proposer des améliorations basées sur la mise en place d'une politique du contrôle plus strict et de sanctions plus sévères tout en diminuant le pouvoir de l'Etat central. Cependant, en se focalisant sur les comportements « incorrects » des acteurs russes, ces experts ne cherchent pas à en comprendre les causes. Or, en réalité, les causes se cachent dans la compréhension du mot « incorrects » qui n'est pas identique pour le facteur humain occidental qui a traversé trois siècles d'évolution capitaliste et pour le facteur humain russe qui s'est développé prioritairement au sein des systèmes non capitalistes. De ce fait, la conclusion principale qui ressort de l'analyse du cas russe consiste à constater que le changement institutionnel en Russie par la politique de « la mise en place » doit laisser la place au changement des institutions par l'évolution progressive de son facteur humain et que la mondialisation est capable de jouer le rôle favorable dans ce processus en apportant un contact direct et durable avec les représentants des structures institutionnelles occidentales.

Néanmoins, restant un travail académique, cette thèse comporte des limites qui doivent être évoqués.

Limites de cette étude

Sur le plan théorique une des limites est le caractère général de l'analyse de l'influence extérieure sur les institutions internes. Cette recherche ne représente qu'une première étape de réflexion sur le rôle des attributs de la mondialisation dans le changement interne des institutions. Les études plus profondes du fonctionnement de

ces attributs au sein des économies nationales et de leur impact sur les institutions formelles et informelles internes constitueront le prolongement naturel de cette thèse.

En ce qui concerne l'étude quantitative, elle se limite à l'utilisation de l'analyse en composantes principales (ACP) et sa matrice de corrélations sans procéder à l'estimation économétrique de l'impact de l'ouverture économique sur les institutions internes. Pour réaliser l'analyse économétrique, les données disponibles sur les institutions informelles sont insuffisantes car d'abord, les variables de la base de données IPD 2009 ne sont utilisables que pour une année et difficilement compatibles avec les versions 2006 et 2001 ; ensuite quelques variables institutionnelles mesurées par la Banque mondiale couvre la période de 10 – 12 ans, ce qui semble insuffisant pour révéler un réel changement des institutions informelles compte tenu de leur inertie, soulignée à plusieurs reprises dans cette étude et de leur changement lent et progressif.

Sur le plan empirique, les effets positifs de l'influence internationale sur le facteur humain russe représentent une hypothèse dont la vérification réelle nécessitera beaucoup de temps car le changement ne sera perceptible qu'après une longue période d'échange intensif entre les facteurs humains qualitativement différents. Néanmoins, les témoignages des membres de l'Alliance assez récente (2008) entre Renault – Nissan et AvtoVaz russe⁵³⁶ à propos de la nouvelle vision organisationnelle et relationnelle apportée par les managers français et anglais (invités par AvtoVaz sur proposition de Renault) sur l'entreprise russe font penser que les pistes à explorer au niveau des entreprises sont déjà multiples.

Ainsi, les perspectives que ce travail de recherche ouvre pour les études ultérieures sont très larges.

Perspectives de cette recherche

En plus des pistes de l'ouverture naturelle de cette recherche, déjà évoqués ci-dessus, certains autres problèmes méritent d'être développés dans les futures analyses. Tout d'abord, au sein de la réflexion théorique, la question de rapport entre les modèles mentaux individuels et les intérêts des acteurs n'a pas été évoquée tandis que ce rapport

⁵³⁶ Les témoignages des membres de l'Alliance « Renault – Nissan – AvtoVaz » ont été remarqués par l'auteur de cette thèse d'une manière informelle au cours de multiples contacts en 2011 et 2012 avec les représentants de Renault et avec le personnel russe d'AvtoVaz venu dans les entreprises françaises dans le cadre du programme d'échange des pratiques établi par l'Alliance.

peut être utile pour les conclusions plus profondes sur la place du facteur humain dans l'analyse économique.

Puis, au regard de la convergence des institutions formelles et informelles, nous avons mis l'accent sur le processus de changement des valeurs, des normes et des conventions sociales pour que ces dernières correspondent plus aux règles formelles mises en place. De ce fait, l'exemple de la Russie avec les lois capitalistes et leur soutien officiel par le gouvernement actuel d'une part et le facteur humain non capitaliste d'autre part s'avère intéressant. Or, un autre changement de la structure avec les institutions incohérentes est possible. Les lois formelles peuvent être modifiées afin d'être plus adaptées aux valeurs locales. Ce processus peut être perçu dans certains pays d'Amérique Latine avec l'arrivée au pouvoir des dirigeants populistes. Le nouveau changement des règles formelles dans ces pays après la période de la perturbation institutionnelle des années 1980 - 1990 et leur cohérence avec les normes et les valeurs de la société nécessite également une attention particulière et représente une perspective d'élargissement de cette recherche.

Enfin, la présente étude de l'influence internationale sur le facteur humain reste dans le cadre des pays avec un Etat fort. L'évolution des institutions informelles à long terme n'est possible que si l'Etat garantit la stabilité politique, s'il est capable de corriger les inégalités créées par le marché et donc d'assurer son acceptabilité et s'il remplit correctement sa fonction de garantie de la sécurité de la population et donc, s'il centralise le contrôle de la violence et limite l'usage de la violence dans les relations privées. Ainsi, les structures institutionnelles des pays avec un Etat faible et l'impact de la mondialisation sur leurs facteurs humains méritent d'être étudiés car les conclusions pour ce groupe de pays seront probablement très différentes.

Globalement, cette thèse ne constitue qu'une étape dans la réflexion sur le rôle du facteur humain dans le développement économique des pays et sur son changement en ouvrant un large éventail de perspectives pour les nouvelles études dans ce domaine. Ce sujet suggère divers approfondissements et élargissements qui enrichiront les explications apportées par ce travail.

Bibliographie

ABRAHAM-FROIS Gilbert, DESAIGUES Brigitte (2003), « Du « consensus de Washington » au « consensus Stiglitzien » », *Revue d'économie politique*, N° 113, p. 1-13.

ADES Alberto, DI TELLA Rafael (1999), “Rents, Competition and Corruption”, *The American Economic Review*, volume 89, Issue 4, p. 982 – 993.

ALBAGLI Claude (2005), « L’Etat, les agents économiques et les règles », *Mondes en développement*, Vol.33, n° 129.

ALTER Max (1982), “Carl Menger and Homo Oeconomicus: some thoughts on Austrian Theory and Methodology”, *Journal of Economic Issues*, Vol. XVI N°1.

AMABLE Bruno, ASKENAZY Philippe (2005), « Introduction à l'économie de la connaissance », Contribution pour le rapport UNESCO *Construire des sociétés du savoir*, Paris : UNESCO.

ANDREFF Wladimir (2007), *Economie de la Transition*, Paris : Bréal.

ANDREFF Wladimir (1993), *La crise des économies socialistes – La rupture d'un système*, Grenoble : PUG.

ANDREFF Wladimir (2003), *La mutation des économies postsocialistes. Une analyse économique alternative*, Paris : l’Harmattan.

ARENA Gianmatteo (2000), « La société de l'information, outil de la mondialisation? » *Travail Emploi Formation*, N°1-2, p. 165 – 177.

ARENA Richard, FESTRE Agnès (2002), « Connaissance et croyances en économie » L'exemple de la tradition autrichienne, *Revue d'économie politique*, N°5 Vol. 112, p. 635-657.

ARTIGAS Alvaro (2005), *Amérique du Sud : les démocraties inachevées*, Paris : Armand Collin.

ASSIDON Elsa (2002), *Les théories économiques du développement*, Paris : La Découverte, Collection Repères.

AVDACHEVA Svetlana (2011), « Развитие антимонопольного законодательства в России » (« Le développement de la législation antimonopole en Russie »), Rapport dans le cadre du séminaire, Moscou : Haute Ecole d’Economie.

BALABANOVA Evgenia, LATOV Yuriy., LATOVA Natalia (2001), *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)*.

(*Les acteurs économiques de la Russie post-soviétique (analyse institutionnelle)*),
Partie 1, Moscou.

BALASSA Bela (1965), *Economic Development and Integration*, México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.

BALDWIN Richard (2008), "EU Institutional Reform: Evidence on Globalization and International Cooperation." *American Economic Review*, N° 98(2), p. 127–132.

Banque Mondiale (2009), *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington D.C. : De Boeck.

BARJOT Dominique (2003), « De la mondialisation hier et aujourd'hui », *Entreprises et histoire*, N° 32, p. 5-14.

BARTRA Roger (2009), « Populisme et démocratie en Amérique Latine », *Problèmes d'Amérique Latine*, N°71.

BASLE Maurice (1993), « Mise en perspective de l'institutionnalisme de quelques allemands et américains », *Economie Appliquée*, tome XLVI, n°4.

BATIFOULIER Philippe, VENTELOU Bruno (2003), « La théorie des conventions peut-elle expliquer les échecs de gouvernement ? Le cas de la corruption politique comme mauvaise convention », Colloque « Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique », Paris : La Défense.

BATIFOULIER Philippe (*dir.*) (2001), *Théorie des conventions*, Paris : Economica.

BAYART Jean-François (2004), *Le gouvernement du monde*, Paris : Fayard.

BAZZOLI Laure, DUTRAIVE Véronique (2008), « Conception institutionnaliste du marché comme construction sociale : une économie politique des institutions, in G. Bensimon (*dir.*), *Histoire des représentations du marché*, Paris : Michel Houdiard Editeur.

BEAUD Michel (2003), « Effet de domination, capitalisme et économie mondiale chez François Perroux », *L'Économie politique*, N° 20, p. 64-77.

BELLO Walden (2011), *La démondialisation : idées pour une nouvelle économie mondiale*, trad. fr. A. Cabannes, Monaco : Éditions du Rocher.

BEN HAMMOUDA Hakim *et al.* (2010), « De Washington à Pittsburgh : d'un consensus subi à un consensus nouvellement établi ? », *Mondes en développement*, N° 150, p. 69-86.

BENSIMON Guy (2001), « La forme historique et le processus réel de la transition : quelques leçons pour le développement », in November A. (dir), *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF.

BENSIMON Guy (1997), « Sur la nature de l'économie russe actuelle », *Actuel Marx Confrontation*, Paris : PUF.

BENSIMON Guy (1996), *Essai sur l'Economie communiste*, Paris : L'Harmattan.

BERKANE Abdelaziz (2011), « Un essai de typologie des comportements économiques : le cas de la tradition théorique autrichienne », *Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy*, N° 60, p. 109-148.

BERNARD Marie-Claude (1994), « Geert Hofstede "Vivre dans un monde multiculturel" », Fiches de lecture de la chaire D.S.O., Université Laval, www.fsa.ulaval.ca.

BERNHEIM Duglass, RANGEL Antonio (2007), "Toward Choice-Theoretic Foundations for Behavioral Welfare Economics." *American Economic Review*, N°97(2).

BERR Eric, COMBARNOUS François (2004), « L'impact du consensus de Washington sur les pays en développement : une évaluation empirique », *CED*, Document de travail n°100, Université Montesquieu-Bordeaux IV, <http://ced.u-bordeaux4.fr>.

BERR Eric, HARRIBEY Jean-Marie (2005), « Economies et Sociétés », Introduction au dossier, Série « Développement, croissance et progrès », N° 43, p. 463-476.

BERTHELIER Pierre, DESDOIGTS Alain, OULD AOUDIA Jacques (2005), « Profils Institutionnels. Présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles des pays en développement, en transition et développés », Journées AFSE, Clermont-Ferrand.

BHAGWATI Jagdish (2007), *Plaidoyer pour la mondialisation*, trad. fr. Paris : Odile Jacob, (Ed. 2010).

BHAGWATI Jagdish (1982), "Directly inproductive profit-seeking activities", *Journal of Political Economy*, N°5, p. 988-1002.

BHAGWATI Jagdish (2005), *Eloge du libre échange*, trad.fr. J. Destombes, Paris : éd. d'Organisation.

BOBULESCU Roxana (2001), « Avantage comparatif, rendements et protectionnisme: l'"argument de Graham" », thèse de doctorat sous la dir. de Ramon Tortajada, Grenoble : Université Pierre Mendès France.

BORENSZTEIN Eduardo, DE GREGORIO Jose, LEE Jong-Wha (1998), "How does foreign direct investment affect economic growth?", *Journal of International Economics*, N° 45, p. 115-135.

BOSSUAT Gérard (1992), *l'Europe Occidentale à l'heure américaine. 1945-1952*, Bruxelles : Ed. Complexe.

BOUËT Antoine (1998), *Le protectionnisme : analyse économique*, Paris : Vuibert.

BOURDIEU Pierre (1987), *Choses dites*, Paris : Les Editions de Minuit.

BRAUDEL Fernand (1985), *Dynamique du Capitalisme*, Paris : Flammarion.

BRUNAT Eric (2010), « L'économie russe : modernisation, crise et géo-économie », *Annuaire Français de Relations Internationales*, vol XI, La Documentation Française, Paris, Bruxelles : Bruylant.

BRUNAT Eric (2011), « la Russie : un « grand émergent » ? » in E. Brunat (dir.), *La Résurgence de la Russie*, Paris : Ed. Agir.

BUCHER Karl (1901), *Etudes d'histoire et d'économie politique*, trad.fr. A. Hansay, Bruxelles : H. Lamertin ; Paris : F. Alcan.

CARLUER Frédéric (2002), *Les théories du développement économique*, Grenoble: Presses universitaires de Grenoble.

CARTIER-BRESSON Jean (2008), *Économie politique de la corruption et de la gouvernance*, Paris : L'Harmattan, collection «Éthique économique».

CHABAUD Didier, PARTHENAY Claude, PEREZ Yannick (2004), "North versus Williamson? Oppositions et complémentarités dans la Nouvelle Economie Institutionnelle », *Working Paper 2004-13*, Groupe Réseaux Jean Monnet.

CHABAUD Didier, PARTHENAY Claude, PEREZ Yannick (2005), « Évolution de l'analyse northienne des institutions », *Revue économique*, vol. 56, N° 3, p. 691-704.

CHAVANCE Bernard (2008), "Formal and Informal Institutional Change: the Experience of Postsocialist Transformation", *European Journal of Comparative Economics*, vol. 5, n°1, p. 57-71.

CHAVANCE Bernard (2007), *L'économie institutionnelle*, Paris : La Découverte, Repères.

CHAVANCE Bernard (2007), « L'expérience postsocialiste et le résistant apprentissage de la science économique », *Revue du MAUSS*, N° 30, p. 49-63.

CHAVANCE Bernard (2001), « Organisations, institutions, système : types et niveaux de règles », *Revue d'économie industrielle*, vol. 97, 4e trimestre, p. 85 – 102.

CHAVANCE Bernard, MAGNIN Eric (1996), « L'émergence d'économies mixtes "dépendantes du chemin" en Europe centrale », in Delorme R. (dir.), *A l'est, du nouveau. Changement institutionnel et transformations économiques*, Paris : L'Harmattan.

CHAVANCE Bernard (1990), « L'analyse des systèmes économiques socialistes et la problématique de régulation », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, N°2, Vol. 21, p. 135 – 151

CHAVANCE Bernard (1990), « Quelle transition vers quelle économie de marché pour les pays de l'Est? », *Revue française d'économie*. Volume 5 N°4, p. 83 - 104

CHOW Gregory (2003), "Impact of joining the WTO on China's economic, legal and political institutions" *Pacific Economic Review*, N°8: 2, p. 105–115.

CHURCHILL Winston, (1956), cité dans l'introduction au texte de la Grande Charte sur : Bibliothèque Jeanne Hersch, Textes Fondateurs, www.aidh.org

CLARK Colin (1940), *Les conditions du progrès technique*, trad. fr. Annie Morin-Rambert, Paris : PUF (Ed. 1960).

CLEMENT-PITOT Hélène (2007), « Les mutations du capitalisme russe », *Le Courrier des pays de l'Est*, N°1061.

COASE Ronald H. (1960), « The Problem of Social Cost », *Journal of Law and Economics*, vol. 3, p. 1- 44.

COLADO Eduardo Ibarra (2010), "Herbert A. Simon y su monomania. El comportamiento humano como comportamiento artificial", *Gestión y Política Pública*, Vol. XIX, n°1, p. 155-170

COLIN Jean-Philippe (1990), « Regard sur l'institutionnalisme américain », *Cahier des sciences humaines*, N°26 (3).

COMMONS John R. (1925), « Droit et économie », (« Law and Economics » *Yale Law Journal*, Février, 1925 pp. 371 – 382), trad. fr. Laure Bazzoli et Thierry Kirat (2006), *Economie et Institutions*, n°8.

COMMONS John R. (1931), « Institutional Economics », *The American Economic Review*, vol. XXI, N°4, p. 648 – 657.

CONCHON Aline (2001), « La dimension historique de l'Economie chez John Rodgers Commons », *Cahier d'Economie Politique*, n° 40 – 41, l'Harmattan.

Consensus de Washington (2006), *Le Monde Diplomatique*, Un Cahier spécial sur l'Amérique Latine, Janvier.

COUFFIGNAL Georges, GOURDON Hubert (2009), « Alternatives politiques et Nouvel ordre constitutionnel en Amérique latine », in Couffignal G. (dir.) *Amérique Latine : la nouvelle donne politique et économique*, Paris : La Documentation française.

CROUZET Francois (2010), *Histoire de l'économie européenne 1000-2000*, Paris : Ed. Albin Michel.

CURIEN Nicolas et MUET Pierre-Alain (2004), *La société de l'information*, Paris : la Documentation française.

DAL BÓ Pedro, FOSTER Andrew, PUTTERMAN Louis (2010), "Institutions and Behavior: Experimental Evidence on the Effects of Democracy." *American Economic Review*, N°100(5), p. 2205–2029.

DE CROMBRUGGHE Denis et al. (2009), « Institutional Profiles Database 2009 », *Les Cahiers de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique*, N°14.

DEBONNEUIL Michèle (2007), *L'espoir économique. Vers la révolution du quaternaire*, Paris : Bourin Editeur.

DEQUECH David (2001), "Bounded Rationality, Institutions, and Uncertainty", *Journal of Economic Issues*, December, Vol. XXXV N°4, p. 911 – 929.

DESERT Myriam (2006), « Le débat russe sur l'informel », *Questions de Recherche*, N° 17.

DEUBEL Philippe (2008), *Analyse économique et historique des sociétés contemporaines*, Paris : Pearson Education France.

DI TELLA Rafael, BLISS Christopher (1997), « Does Competition Kill Corruption? », *The Journal of Political Economy*, Vol. 105, p. 1001 – 1023.

DIDRY Claude, VINCENSINI Caroline (2010), « Au-delà de la dichotomie marché-institutions : l'institutionnalisme de Douglass North face au défi de Karl Polanyi », *Revue Française de Socio-Économie*, N° 5, p. 205-224.

DJANKOV Simeon et al. (2003), « The New Comparative Economics », *Working paper* N° w9608, Cambridge: Harvard University, New Haven: Yale University.

DUPUY Jean-Pierre (2004), « Vers l'unité des sciences sociales autour de l'individualisme méthodologique complexe », *Revue du MAUSS*, N°24.

- DURKHEIM Emile (1893), *De la division du travail social*, Paris : PUF, (Ed. 1967)
- DURKHEIM Emile (1894), *Les règles de la méthode sociologique*, version numérique produite par J-M. Tremblay, Collection “Les classiques des sciences sociales”, Université du Québec, <http://www.uqac.quebec.ca>
- DUTRAIVE Véronique (2009), « Economic Development and Institutions », *Revue de la régulation*, N°6, 2^e semestre.
- Economist Intelligence Unit (2010), Democracy index, Democracy in retreat, Report from the Economist Intelligence Unit,
- Economic Freedom of the World: Annual Report, 2011, www.freetheworld.com
- ESTRIN Saul, PREVEZER Marta (2011), “The role of informal institutions in corporate governance: Brazil, Russia, India, and China compared”, *Asia Pacific journal of management*, N°28 (1).
- FINGER J. Michael (2002), *Institutions and trade policy*, Cheltenham, Northampton: E. Elgar.
- FITOUSSI Jean-Paul, PASSET Olivier (2000), « Réduction du chômage : les réussites en Europe », *Conseil d'analyse économique*, N°23, Paris : La Documentation française.
- FITOUSSI Jean-Paul (2004), *La Démocratie et le marché*, Paris : Grasset.
- FORAY Dominique (2004), « Economie fondée sur le savoir » in *La société de l'information*, Paris : la Documentation française.
- FORAY Dominique (2009), *Economie de la connaissance*, Paris : La Découverte.
- FOURASTIE Jean (2005), *Productivité et richesses des nations*, Paris : Gallimard.
- Freedom House (2011), *Freedom in the World 2011*, Freedom House, www.freedomhouse.org
- GARANINA Olga (2009), *La Russie dans l'économie mondiale*, Paris : l'Harmattan.
- GERMA Pierre (1979), *Depuis quand ?*, Dictionnaire des inventions, Paris : Berger-Levrault.
- GERSCHENKRON Alexandre (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- GERSCHENKRON Alexandre (1970), *L'Europe dans le miroir russe*, Paris : Transition. (Ed. 1998).
- GIDE Charles, RIST Charles (2000), *Histoire des doctrines économiques: depuis les physiocrates jusqu'à nos jours*, Paris : Dalloz.

GOODY Jack (2006), *Le vol de l'histoire. Comment l'Europe a imposé le récit de son passé au reste du monde*, Paris : Gallimard, (Ed. 2010)

Goskomstat (1996), Annuel statistique russe, Moscou, www.gks.ru

GRANOVETTER Mark (2000), *Le marché autrement: Les Réseaux dans l'économie*, Paris: Desclée de Brouwer.

GRANOVETTER Mark (1994), « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse », trad. fr. A. Orléan (*dir.*), S. Grunberg, in *L'analyse économique des conventions*, Paris : Presses Universitaires de France.

GRANOVETTER Mark (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness" *American Journal of Sociology*, vol. 91, N°3.

GRANOVETTER Mark (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, Vol. 78, N° 6, p. 1360-1380.

GRANVILLE Christopher, HANSON Philip, LEDENEVA Alena (2012), *Three views on modernisation and the rule of law in Russia*, London: Centre for European Reform.

GRAF German (2001), « Fédération de Russie : quel environnement pour l'investissement ? » Avant propos du rapport, Paris : OCDE.

GREIF Avner *et al.* (2009), « Qu'est-ce que l'analyse institutionnelle ? », *Tracés*, N° 17, p. 181-210.

GREIF Avner, Tabellini Guido (2010), "Cultural and Institutional Bifurcation: China and Europe Compared", *American Economic Review*, N° 100(2), p. 135–140.

GUESNERIE Roger (1996), *Economie de marché*, Paris : Dominos Flammarion.

HART Herbert L.A. (1961), *The Concept of Law*, Oxford: Clarendon Press, (Ed.1994)

HATT Paul, FOOTE Nelson (1953), "On the expansion of the tertiary, quaternary, and quinary sectors" *American Economic Review*, May

HAYEK Friedrich (1985), *Droit, législation et liberté*, Vol 3, Paris : PUF.

HAYEK Friedrich (1944), *La route de la servitude*, trad. fr. G. Blumberg, Paris: PUF, (Ed. 1993).

HEDOIN Cyril (2006), « Le comportement économique dans les approches institutionnalistes de T. Veblen et J.R. Commons : fondements épistémologiques et apports analytiques », *Les Cahiers du CERAS*, N° 52.

HEDOIN Cyril (2008), « Le marché dans une perspective institutionnaliste : l'économie institutionnelle de J.R. Commons et le réel-type de transaction », in H. Guillemin (dir.) *Echange, Marché et Marchandisation*, Paris : L'Harmattan, p. 39-57.

HEGEL Georg Wilhelm Friedrich (1807), *Phénoménologie de l'Esprit*, Bamberg, Würzburg, trad. fr. A.Verra, Paris : Libraire-éditeur, (Ed. 1867).

HELMKE Gretchen, LEVITSKY Steven (2003), "Informal institutions and comparative politics", *Working Paper N° 307, Kellogg Institute*.

HENRY Gérard-Marie (2006), *L'OMC*, Levallois-Perret : Studyrama.

HILDEBRAND Bruno (1848), « l'Economie nationale du présent et de l'avenir », in Hoselitz B. *Théories de la croissance économique*, Paris : Dunod, (ED. 1970).

HIRSCHMAN Albert Otto (1959), *The strategy of economic development*, New Haven: Yale University press.

Histoire de la Russie (1996), Grande encyclopédie russe, Moscou, tome 2.

HOFSTEDE Geert (2001), *Culture's Consequences, Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*, Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage Publication.

HUGON Philippe (2010), « La crise va-t-elle conduire à un nouveau paradigme du développement ? », *Mondes en Développement*, Vol.38, n°150.

HUGON Philippe (2003), « Le concept d'acteurs du développement chez les pionniers du développement : Albert Otto Hirshman et François Perroux », *Monde en Développement*, Vol. 31, n°124, p. 9-31.

HUGON Philippe (1997), *Economie politique et mondialisation*, Paris : Economica.

Institut de sociologie de l'académie de sciences de la Russie (2010), « La société russe, est-elle prête pour la modernisation ? », Moscou.

JENSEN Jesper, RUTHERFORD Thomas, TARR David (2007), "The Impact of Liberalizing Barriers to Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russian Accession to the World Trade Organization", *Review of Development Economics*, N°11(3), p. 482–506.

KATEB Alexander (2011), *Les nouvelles puissances mondiales: pourquoi les BRIC changent le monde ?* Paris: Ellipses, 2011.

KAUFMANN Daniel, KRAAY Aart (2006), "Governance Indicators", Washington, DC: World Bank Institute, www.worldbank.org/wbi/governance/data

KENNAN George (1951), "America and the Russian Future", *Foreign Affairs*, Vol. 29, No. 3, p. 351 - 370

KHEIFETS Boris (2012), « Присоединение России к ВТО и инвестиционные перспективы » (L'adhésion de la Russie à l'OMC et les perspectives d'investissement), *Investissements directs*, N° 3 (119).

KLUTCHEVSKI Vassiliy (1890-1891), *Neopublikovannie proizvedenia*, (*Les œuvres non publiées*), Moscou : Nauka, (Ed. 1983).

KORNAI Janos (1999), « Du socialisme au capitalisme : la signification du changement de système », in Bernard Chavance, Éric Magnin, Ramine Motamed-Nejad, Jacques Sapir (dir.), *Capitalisme et socialisme en perspective. Évolution et transformation des systèmes économiques*, Paris : La Découverte.

KORNAI Janos (1984), *La transformation économique postsocialiste*, textes réunis et traduits sous la direction de Bernard Chavance et Mehrdad Vahabi, Paris : Edition de la Maison des sciences de l'homme, (Ed. 2001).

KOVNIR Vladimir (2005), *Istoria Ekonomiki Possii*, (*L'histoire de l'économie russe*), Moscou : Logos.

KRIFA-SCHNEIDER Hadjila, BAUDUIN Nicolas (2007), « Dynamique et déterminants des IDE en Russie », *Innovations*, N° 26, p. 155-175.

KRUEGER Anne Osborn (1974), «The Political economy of the Rent-Seeking Society,» *American Economic Review*, N°64(3), p. 291-303

KRUGMAN Paul (2009), *Économie internationale*, Paris : Pearson éducation.

KUISEL Richard F. (1988), « L'américain way of life et les missions françaises de productivité », *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*, N°17, p. 21 - 38

KUZNETS Simon (1965), *Croissance et structure économiques*, trad. fr. Nicolas, Prompt, Soichot, Paris : Calmann-Lévy, (Ed. 1972).

La législation de la Russie : www.russia.bestpravo.ru/ussr

LABARONNE Daniel, BEN-ABDELKADER Fahmi (2008), « Transition institutionnelle des pays méditerranéens et des pays d'Europe de l'Est. Analyse comparative de l'évolution de leurs systèmes de gouvernance », *Revue d'économie politique*, Vol. 118, p. 743-776.

LAMY Pascal (2002), « L'autre mondialisation ? Quelle autre mondialisation ? » in *Quelle autre mondialisation ?* Paris : La Découverte.

LANNOYE Paul (2007), *L' OMC : quand le politique se soumet au marché*, Charleroi : Couleur livres.

LATOUCHE Serge (2002), « D'autres mondes sont possibles, pas une autre mondialisation », in *Quelle autre mondialisation ?* Paris : La Découverte.

LAVALLEE Emmanuelle (2006), « Similarité institutionnelle, qualité des institutions et commerce international », *Economie internationale*, N° 108, p. 27-58.

LAVALLEE Emmanuelle (2002), « Corruption et ouverture commerciale », EURISCO, cahier N° 04, Université Paris Dauphine, <http://www.dauphine.fr/eurisco/>

LAVIGNE Marie (1992), *L'Europe de l'est : du plan au marché*, Paris : Liris.

LEDENEVA Alena (2012), “Sistema – Russia’s informal system of power”, in “Three views on modernisation and the rule of law in Russia”, London: Centre for European Reform publications, p. 17-23

LEDENEVA Alena, SHEKSHNIA Stanislav (2011), « Le milieu des affaires en Russie : pratiques informelles et stratégies anti-corruption », *Russie.NEI.Vision*, N°58, Paris, Bruxelles.

LENINE Vladimir (1917), *l'Etat et la révolution*, Chapitre I, texte en ligne : www.marxists.org

LESOURNE Jacques (2004), *Démocratie, marché, gouvernance*, Paris : Odile Jacob.

LEVASSEUR Sandrine (2002), « Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales », *Revue de l'OFCE*, N° 83 bis, p. 103-152.

LIST Friedrich (1841), *System Nationale d'économie politique*, trad. fr. Henri Richelot, Paris : Gallimard, (Ed. 1998).

LOCATELLI Catherine (2007), « Les enjeux de la réorganisation du secteur pétrolier russe : vers un nouveau modèle privé - public », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 38, N° 1, p. 131 – 150.

LOCATELLI Catherine (2007), « Les stratégies d'internationalisation de Gazprom », *Courrier des pays de l'Est*, N° 1061, p. 32 – 46.

LOCATELLI Catherine, ROSSIAUD Sylvain (2011), « A neoinstitutionalist interpretation of the changes in the Russian oil model », *Energy Policy*, N° 39.

Magna Carta, texte traduit de l'anglais par Claude J. Violette, Bibliothèque Jeanne Hersch, Textes Fondateurs, www.aidh.org

MAGNI-BERTON Raul (2008), « Holisme durkheimien et holisme bourdieusien », Étude sur la polysémie d'un mot, *L'Année sociologique*, Vol. 58, p. 299-318.

MANTZAVINOS Chrysostomos (2008), *Individus, institutions et marché*, Paris : PUF.

MARECHAL Jean-Paul (2003), « L'héritage négligé de François Perroux », *L'Economie Politique*.

MARX Karl (1859), *Contribution à la critique de l'économie politique*, trad. fr. M. Husson et G. Badia, Paris : Éditions sociales (Ed. 1972).

MARX Karl, Engels Friedrich (1846), *Idéologie allemande*, Moscou : Edition d'Etat de la littérature politique, (Ed. 1955).

MATELLY Sylvie (2007), «La Russie et l'OMC : un intérêt réciproque mais des enjeux contradictoires», *Revue internationale et stratégique*, N°68, p. 165-173.

MEDISH Mark, DAVID Dominique (2007), « Russie : la transition inachevée », *Politique étrangère*, Hors série, p. 89-100.

MEDVEDEV Dmitriy (2011), La déclaration au Forum juridique international à Saint-Pétersbourg, Saint-Petersbourg, www.kremlin.ru/news/11286

MEIER Gerald M., DUDLEY Seers (1988), *Pionniers du Développement*, Paris : Économica.

MEIER Gerald M., STIGLITZ Joseph (2002), *Aux frontières de l'économie du développement*, Paris : Eska.

MENARD Claude (2003), « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », *Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy*, N° 44, p. 103-118.

MENDRAS Marie (*dir*) (2003), *Comment fonctionne la Russie ?* Paris : Autrement.

MICHALET Charles-Albert (2007), *Mondialisation, la grande rupture*, Paris : La Découverte.

MILL John Stuart (1848), *Principes d'économie politique*, trad. fr. Léon Roquet, Paris : Guillaumin, (Ed. 1894)

MORSEL Henri (1999), « La mission de productivité aux Etats-Unis de l'industrie française de l'aluminium », *Histoire, économie et société*, N°2 p. 413 – 417.

MURRELL Peter (1993), « What is shock therapy? What did it do in Poland and Russia? », *Post-Soviet Affairs*, vol. 9, N° 2.

MUTTI Claudio (1977), *Metafisica del Capitalismo di Werner Sombart*, Padova: Edizioni di Ar.

NASH John Fordes (1950), "Equilibrium Points in n-person games", Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, N°36, 48-49, www.pnas.org.

NISNEVITCH Yliy (2009), *Свобода и конкуренция или коррупция? (La liberté et la concurrence ou la corruption ?)*, Moscou : Université d'Etat Haute Ecole d'Economie.

NORTH Douglass, WALLIS John Joseph, WEINGAST BarryR. (2009), *Violence et ordres sociaux*, trad. fr. M. Dennehy, Paris : Gallimard, (Ed. 2010).

NORTH Douglass (2004), *Le Processus du développement économique*, trad. fr. M. Le Séac'h, Paris : éd. d'Organisation (Ed. 2005).

NORTH Douglass (1994a), « Economic Performance through Time », *American Economic Review*, N°84 (3), p. 359- 368.

NORTH Douglass (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: University Press.

NOUREEV Rustam (2010), « Institutionalnaya sreda Rossiyskogo biznessa – effect kollei » (« L'environnement institutionnel du business russe – l'effet du sentier »), *Economica i Instituti*, Sanct Petersburg.

NOUREEV Rustam, LATOV Yuriy (2010), *Rossia i Evropa : effect kolei (La Russie et l'Europe : l'effet du sentier)*, Kaliningrad : Edition de l'Université d'Etat.

NOUREEV Rustam (2009), *Rossia : varianti institucionalnogo razvitiia (La Russie : les possibilités du développement institutionnel)*, Moscou : Norma.

NOUREEV Rustam et al. (2001), *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). (Les acteurs économiques de la Russie post-soviétique (analyse institutionnelle))*, Moscou : Le Fond scientifique de Moscou, la collection « Les conférences scientifiques ».

O'DONNELL Guillermo (1993), "Delegative Democracy?" Kellogg Institute Working Paper, N°192.

Objectifs et tâches essentiels du XIIe plan quinquennal, Rapport d'activité du gouvernement chinois, Texte intégral publié en mars 2011 sur le site de l'Ambassade de la République populaire de Chine en France : www.amb-chine.fr

OCDE, (2002), *Perspectives économiques de l'OCDE*, n°71 Paris : OCDE.

OCDE (2006), *Fédération de Russie*, Études économiques de l'OCDE.

OCDE, (2009), *Fédération de Russie*, Études économiques de l'OCDE.

OCDE, (2010), *Fédération de Russie*, Études économiques de l'OCDE.

OHLIN Bertil (1955), *La politique du commerce extérieur*, trad. fr. J. Auxenfans, Paris : Dunod.

OIT (2008), *Déclaration sur la justice sociale pour une mondialisation équitable*, Genève : Bureau International du Travail, www.ilo.org/public/french

OLEINIK Anton (dir.) (2007), *Institutional'naya ekonomika (Economie institutionnelle)*, Moscou : INFRA – M.

OLEINIK Anton (2003), “Модель сетевого капитализма” (Modèle du Capitalisme du réseau), *Вопросы экономики, (Questions de l'économie)*, N° 8, p. 132-149.

OMC (2007), Rapport sur le commerce mondial, Genève : l'OMC.

OMC (2008), Rapport annuel, Genève : l'OMC.

OMC (2011), Rapport du groupe de travail de l'accèsion de la Fédération de Russie a l'Organisation Mondiale du Commerce, Genève.

OMC (2009), Statistiques du Commerce international.

OMC (2004), *Comprendre l'OMC*, Genève : OMC.

OMELTCHENKO Oleg (2002), « Государственно-правовая система России XVIII века и политическая культура Европы : Итоги исторического взаимодействия » (Le système judiciaire de la Russie du XVIIIe siècle et la culture politique de l'Europe: bilan des relations historiques.), *Vestnik MGIU*, N°2, p. 71 – 90.

ORLEAN André (dir.) (1994), *Analyse économique des conventions*, Paris : PUF.

ORLOV Vladimir (1999), « Despotisme non despotique. Tribu, état et Islam au Maroc alaouite (mi-XVIII – début de XIX siècle) », *EJOS*, N° 2, p. 1-13.

OVERBEEK Johannes (1999), *Free trade versus protectionism: a source book of essays and readings*, Cheltenham, Northampton: E. Elgar.

PARETO Vilfredo (1909), *Manuale di economia politica*, Milano: EGEA, (Ed. 2006).

PAULET Jean-Pierre (1994), *Le libéralisme économique depuis 1945*, Paris : Ellipses.

PERROUX François (1961), *L'Economie du XXe siècle*, Grenoble : PUG, (Ed. 1991).

PERROUX François (1996), « Les blocages de la croissance et du développement », *Tiers-monde*, N°26.

PERROUX François (1963), *Economie et Sociétés*, Paris : PUF.

PETCHATNOV Vladimir (2006), « «Любовь-горечь» к Америке » (« « L'Amour et l'Amertume » pour l'Amérique »), *International Trends, Journal of International Relations Theory and World Politics*, T. 4, N°1.

PINGAUD Léonce (1886), *Les Française en Russie et les Russes en France. L'ancien régime, l'émigration, les invasions*, Paris : Perrin et C, Libraires - Editeurs.

PLIHON Dominique (2002), « Une autre mondialisation », *Revue du MAUSS*, N° 20.

- POLANYI Karl (1944), *Great Transformation*, New York: Farrar & Pinehart, Inc.
- POLTEROVITCH Vladimir, POPOV Vladimir (2005), « Эволюционная теория экономической политики », (« La théorie évolutionniste de la politique économique »), in Kleiner, G., *Стратегическое планирование и развитие предприятий* (Planification stratégique et le développement des entreprises), Moscou: ЦЭМИ РАН, p. 32-46.
- POPPER Karl (1972), *La connaissance objective*, Paris : Flammarion, (Ed. 2009).
- PREBISCH Raul (1964), « Vers une nouvelle politique commerciale en vue du développement économique », *Rapport du secrétaire général de la Conférence des nations Unies sur le commerce et le développement*, O.N.U. : Dunod.
- PREVOST Benoît (2010), « Douglass North : hétérodoxie néo-institutionnelle versus néolibéralisme ? », *Revue de la régulation*, N°7, 1er semestre.
- РАПОПОРТ ^{Hillel} (1995), « Recherche de rente, politique commerciale et développement », *Revue française d'économie*, N°10-2.
- Rapport sur l'activité de l'entrepreneuriat en Russie (2011), préparé dans le cadre du projet « Global Entrepreneurship Monitor (GEM) », Ecole Supérieure d'Economie, Moscou.
- RAVEAUD Gilles (2008), « Causalité, holisme méthodologique et modélisation « critique » en économie », *L'Homme et la société*, N° 170-171, p. 15-46.
- REDMOND William H. (2005), « A framework for the analysis of Stability and Change in Formal Institutions », *Journal of economic Issues*, September, Vol. XXXIX N°3.
- REICH Robert (1993), *L'économie mondialisée*, Paris : Dunod.
- RICARDO David (1821), *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, trad. fr. Cécile Soudan, Paris : Flammarion (Ed. 1993).
- RICHET Xavier (1992), *Les économies socialistes européennes*, Paris : Armand Colin.
- RIGAUD Pascal (2010), *Les BRIC : Brésil, Russie, Inde, Chine, les puissances économiques du XXIe siècle*, Paris : Bréal.
- RIZOPOULOS Yorgos (1999), « Stratégies organisationnelles et réseaux post-socialistes en Russie », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Volume 30, N°2-3. Les économies post-socialistes: une décennie de transformation. p. 283-302.
- RODRIK Dani (2007), "How to Save Globalization From Its Cheerleaders", Working Paper, Harvard University, July.

RODRIK Dani (1999), "Why is there so much Economic Insecurity in Latin America?" Working Paper, Harvard University, October.

RODRIK Dani (1997), *Democracy and economic performance*, Harvard University Press.

REAGAN Ronald (1983), Discours, Encyclopedia Britannica Profiles, The American Présidency, www.britannica.com

ROSTOW Walt Whitman (1960), *Les étapes de la croissance économique*, trad. fr. M.-J. Du Rouret, Paris : Ed. du Seuil, (Ed. 1963).

ROUSSELET Kathy (2004), « Les ambiguïtés de la société russe », *L'Économie politique*, N° 21, p. 35-44

RUTHERFORD Malcolm (2001), « Institutional Economics: Then and Now." *Journal of Economic Perspectives*, N°15(3), p. 173–194.

RUTHERFORD Malcolm (1996), *Institutions in economics: the old and the new institutionalism*, Cambridge: Cambridge University press.

SALAMA Pierre (2006), « Argentine, Brésil, Mexique : libéralisation et nouvelles vulnérabilités », *L'Économie politique*, N° 32, p. 55-68.

SAPIR Jacques (2011), *La démondialisation*, Paris : Ed. du Seuil.

SAPIR Jacques (2007), « Libre-échange, croissance et développement : quelques mythes de l'économie vulgaire », *Revue du Mauss*, N° 30, p. 227-247.

SAPIR Jacques (2005), « Diversité des trajectoires et effet de sentier : les transitions post-soviétiques », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*. Volume 36, N°2, « Trajectoires territoriales et économiques. Approches théoriques et méthodologiques ».

SAPIR Jacques (2001), « La voie du succès économique. Concurrence entre diverses approches et leurs implications normatives », in A. November, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF, p. 157.

SAPIR Jacques (1999), « La comparaison des grands systèmes : l'économie comme science sociale », in B. Chavance, É. Magnin, R. Motamed-Nejad, J. Sapir (dir.), *Capitalisme et socialisme en perspective. Évolution et transformation des systèmes économiques*, Paris : La Découverte.

SAPIR Jacques (1998), *La krach russe*, Paris : La Découverte.

SAPORTA Marc (2001), *USA*, Paris : Hermé.

SCHILNIKOVA Irina (2009), « Иностранные специалисты, предприниматели, рабочие: проблемы трудовых отношений на промышленных предприятиях

дореволюционной России ». (« Les spécialistes, les entrepreneurs, les ouvriers étrangers : les problèmes des relations salariales dans les entreprises industrielles de la Russie prérévolutionnaire », in Poberejnikov I., *Цивилизационное своеобразие российских модернизаций (La particularité civile des modernisations russes)*, Ekaterinbourg : Bank kulturnoi informatsii, p. 130-138.

SCHMOLLER Gustav (1902), *Politique sociale et économie politique* (Questions fondamentales). Paris: V. Giard & E. Brière, Libraires-Éditeurs.

SCHUMPETER Joseph (1954), *Histoire de l'analyse économique*, Paris : Gallimard, (Ed. 1983).

SCHUMPETER Joseph (1911), *Théorie de l'évolution économique*, trad. fr. 1935, Introduction de François Perroux, 1935, édition électronique, collection "Les classiques des sciences sociales", (Ed. 2001),

<http://bibliotheque.uqac.quebec.ca/index.htm>

SELESENEV Guenadiy (2002), Interview pour IA RosBalt, le 5 juillet.

SEUROT François (1996), *Les causes économiques de la fin de l'Empire soviétique*, Paris : Presses Universitaires de France.

SEYOUM Belay (2009), "Formal Institutions and Foreign Direct Investment", *Thunderbird International Business Review*, March/April, vol. 51, N°2.

SIMIAND François (1904), *L'École historique allemande*, édition électronique réalisée par Jean-Marie Tremblay, Université de Québec, (Ed. 2002).

SIMON Herbert A. (1982), *Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization*, Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology.

SIROËN Jean-Marc (2002), « Mondialisation et Démocratie », Université européenne d'été, Septembre, Paris : Université Paris Dauphine.

SIROËN Jean-Marc (2004), *Régionalisation de l'économie mondiale*, Paris : La Découverte, coll. Repères.

SMITH Adam (1776), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris : Economica, (Ed. 2002).

SOMBART Werner (1913), *Le Bourgeois*, éd. électronique par Gemma Paquet, collection: "Les classiques des sciences sociales", Université du Québec, <http://www.uqac.quebec.ca>

SOMBART Werner (1932), *l'Apogée du capitalisme*, trad. fr. S. Jankélévitch, Paris : Payot.

SPERBER Dan, HIRSCHFELD Lawrence (2006), « Culture and Modality » in P. Carruthers, S. Laurence and S. Stich, *The Innate Mind: Culture and Cognition*, Oxford: Oxford University Press.

STIGLITZ Joseph Eugene (2006), *Un autre monde. Contre le fanatisme du marché*, trad. fr. Paul Chemla, Paris : Fayard.

STIGLITZ Joseph Eugene (2003), *La grande désillusion*, trad. fr. P. Chemla, Paris : Librairie générale française.

STROUVE Piotr (1913), *Торговая Политика России (La politique commerciale de la Russie)*, (1913), Tcheliabinsk : Socium, (Ed. 2007).

SUE Roger (1997), *La richesse des hommes : vers l'économie quaternaire*, Paris : Odile Jacob.

TEMNITSKIY Alexandre (2010), « Социальные и культурные проявления институтов неэкономической зависимости в сфере труда российских рабочих » (« Les manifestations sociales et culturelles de la dépendance non économique des ouvriers russes »), *Журнал институциональных исследований (Journal of institutional studies)*, N°10, Moscou, p. 35-52.

Transparency International (2009), Indice de Perception de la Corruption, www.transparency.org

UNCTAD (1996), Rapport sur le Commerce et le Développement, New York, Genève : Nations Unis.

UNCTAD (2007), Rapport sur le Commerce et le Développement, New York, Genève : Nations Unis.

UNCTAD, Statistiques, www.unctadstat.unctad.org

VEBLEN Thorstein (1899) *Théorie de la classe de loisir*, trad. fr. Louis Evrard, Paris : Gallimard, (Ed. 1931).

VERCEUIL Julien (2003), « La Russie et l'OMC » Enjeux d'une adhésion annoncée, *Le Courrier des pays de l'Est*, N° 1031, p. 58-65.

VERCUEIL Julien (2002), *Transition et ouverture de l'économie russe, 1992-2002: pour une économie institutionnelle du changement*, Paris : l'Harmattan.

VIKHOUKHOLEVA Ekaterina (2003), « Gossudarstvo zastavit proizvoditelei otvetit za kachestvo », (L'Etat obligera les producteurs de répondre pour la qualité), Moscou : Vedomosti, Mars.

VON MISES Ludwig (1949), *L'action humaine, Traité d'économie*, trad. fr. Raoul Audouin, Paris : PUF, (Ed. 1985).

WALLANDER Celeste, Allevione Jessica (2007), « La Russie face à la mondialisation : la voie du trans-impérialisme », *Politique étrangère*, Hors série, p. 23-38.

WALTER Gilles (2007), « Le commerce extérieur de la Russie », *Le Courrier des pays de l'Est*, mai-juin, N°1061.

WANG Alex (2011), « Redéfinir la démocratie et les droits de l'homme ? », *Revue internationale et stratégique*, N° 81.

WAUGH Michael E. (2010) "International Trade and Income Differences." *American Economic Review*, N°100(5), p. 2093–2124.

WEBER Max (1922), *Economie et Société*, Paris : Plon, (Ed. 1971).

WEBER Max (1922), *Economie et Société*. (1922), Paris : Plon, (Ed. 2010)

WEBER Max (1904 - 1905), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, trad. fr. Jacques Chavy, Paris : Plon, (Ed. 1967).

WILLIAMSON John (1989), "What Should the World Bank Think About the Washington Consensus?" *World Bank Research Observer*, Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development, Vol. 15, N°2, August 2000, pp. 251-264.

WILLIAMSON Olivier Eaton (2010), "Transaction Cost Economics: The Natural Progression", *American Economic Review*, N° 100(3), p. 673–690.

WILLIAMSON Olivier Eaton (1985), "The Economic Institutions of Capitalism, Firms, Markets, Relational Contracting", The Free Press, New York: A Division of Macmillan, Inc., London: Collier Macmillan Publishers.

WILLIAMSON Olivier Eaton (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press.

XU Yan (2002), *China's Accession to the WTO and Its Implications for Foreign Direct Investment in Chinese Telecommunications*, Montpellier: IDATE.

YASSINE Evgueni (2007), « Модернизация и общество » (« Modernisation et la société »), *Вопросы экономики*, (*Questions de l'Economie*), № 5.

YASSINE Evgueni (2003), *Модернизация экономики и система ценностей* (*Modernisation de l'économie et le système de valeurs*), Moscou : Université d'Etat Haute Ecole d'Economie.

YEFIMOV Vladimir (2001), « Structures sociales en Russie, cellules et réseaux », in A. November, *Du socialisme à l'économie de marché*, Paris : PUF.

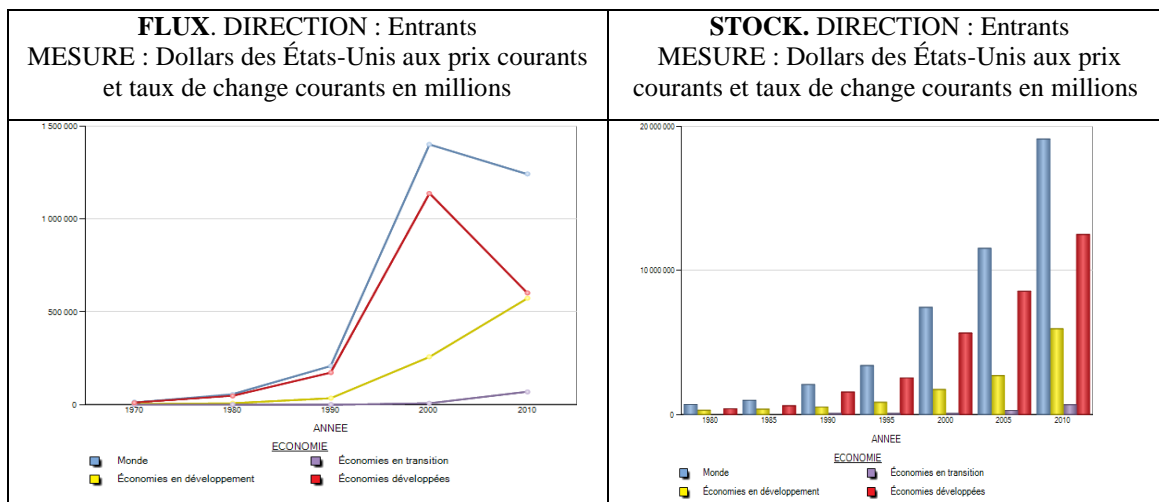
ZINOVIEV Alexandre (2002), *Русская трагедия, (La tragédie russe)*, Moscou :
Algorithme.

ZINOVIEV Alexandre (1995), *L'Occidentisme. Essai sur le triomphe d'une
idéologie, traduction française*, Paris : Plon.

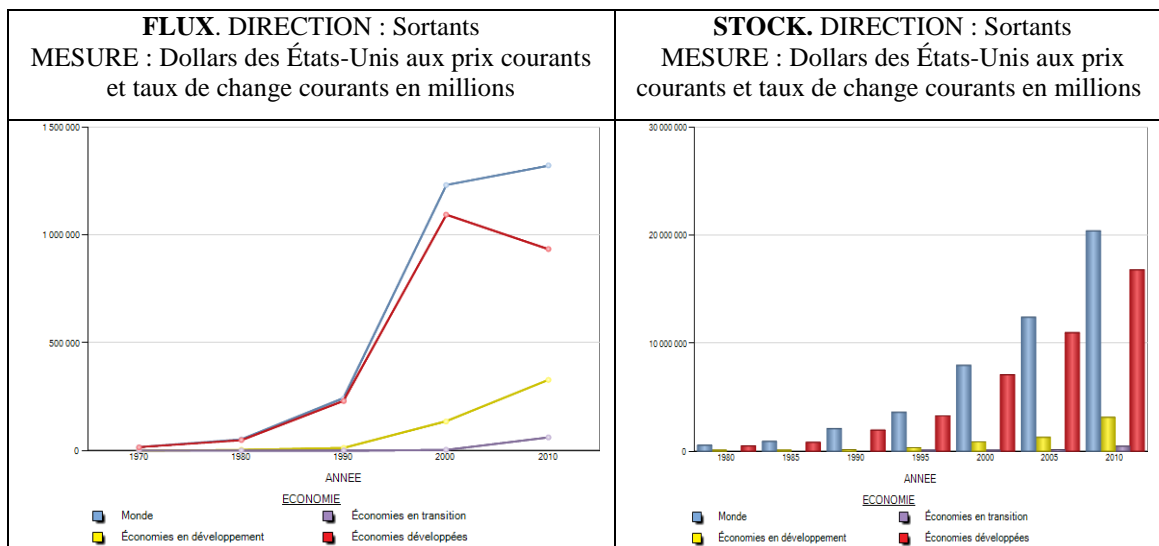
ZINOVIEV Alexandre (1981), *Le communisme comme réalité*, Paris :
Julliard/L'Age d'Homme.

ZINOVIEV Alexandre (1977), *Les Hauteurs béantes*, Lausanne : L'Age d'Homme.

Annexe 1 : Flux et stock d'investissement direct étranger, 1980-2010



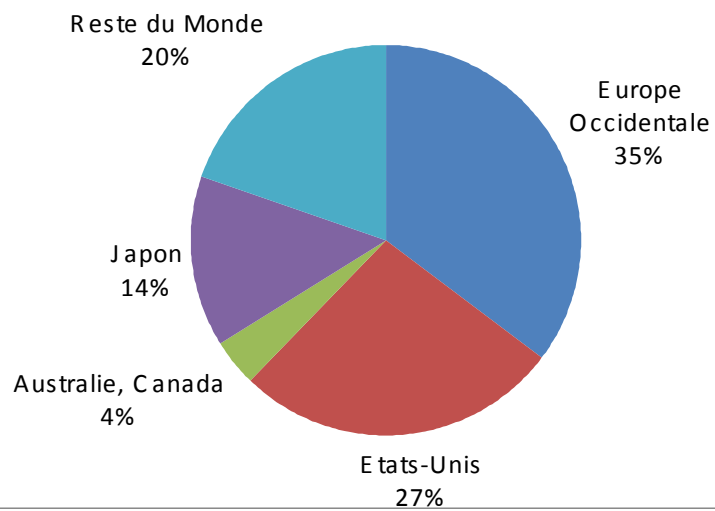
Source : CNUCED



Source : CNUCED

Annexe 2 : Origine des Firmes multinationales

Origine des 500 premières FMN, en % (Fortune Global, 2010)



Annexe 3: Indice de la perception de la corruption, 2009

Rank	Country/Territory	CPI 2009 Score	Surveys Used	Confidence Range
1	New Zealand	9.4	6	9.1 - 9.5
2	Denmark	9.3	6	9.1 - 9.5
3	Singapore	9.2	9	9.0 - 9.4
3	Sweden	9.2	6	9.0 - 9.3
5	Switzerland	9.0	6	8.9 - 9.1
6	Finland	8.9	6	8.4 - 9.4
6	Netherlands	8.9	6	8.7 - 9.0
8	Australia	8.7	8	8.3 - 9.0
8	Canada	8.7	6	8.5 - 9.0
8	Iceland	8.7	4	7.5 - 9.4
11	Norway	8.6	6	8.2 - 9.1
12	Hong Kong	8.2	8	7.9 - 8.5
12	Luxembourg	8.2	6	7.6 - 8.8
14	Germany	8.0	6	7.7 - 8.3
14	Ireland	8.0	6	7.8 - 8.4
16	Austria	7.9	6	7.4 - 8.3
17	Japan	7.7	8	7.4 - 8.0
17	United Kingdom	7.7	6	7.3 - 8.2
19	United States	7.5	8	6.9 - 8.0
20	Barbados	7.4	4	6.6 - 8.2
21	Belgium	7.1	6	6.9 - 7.3
22	Qatar	7.0	6	5.8 - 8.1
22	Saint Lucia	7.0	3	6.7 - 7.5
24	France	6.9	6	6.5 - 7.3
25	Chile	6.7	7	6.5 - 6.9
25	Uruguay	6.7	5	6.4 - 7.1
27	Cyprus	6.6	4	6.1 - 7.1
27	Estonia	6.6	8	6.1 - 6.9
27	Slovenia	6.6	8	6.3 - 6.9
30	United Arab Emirates	6.5	5	5.5 - 7.5
31	Saint Vincent and the Grenadines	6.4	3	4.9 - 7.5
32	Israel	6.1	6	5.4 - 6.7
32	Spain	6.1	6	5.5 - 6.6
34	Dominica	5.9	3	4.9 - 6.7
35	Portugal	5.8	6	5.5 - 6.2
35	Puerto Rico	5.8	4	5.2 - 6.3
37	Botswana	5.6	6	5.1 - 6.3
37	Taiwan	5.6	9	5.4 - 5.9
39	Brunei Darussalam	5.5	4	4.7 - 6.4
39	Oman	5.5	5	4.4 - 6.5
39	Korea (South)	5.5	9	5.3 - 5.7
42	Mauritius	5.4	6	5.0 - 5.9
43	Costa Rica	5.3	5	4.7 - 5.9
43	Macau	5.3	3	3.3 - 6.9
45	Malta	5.2	4	4.0 - 6.2
46	Bahrain	5.1	5	4.2 - 5.8
46	Cape Verde	5.1	3	3.3 - 7.0
46	Hungary	5.1	8	4.6 - 5.7
49	Bhutan	5.0	4	4.3 - 5.6
49	Jordan	5.0	7	3.9 - 6.1
49	Poland	5.0	8	4.5 - 5.5
52	Czech Republic	4.9	8	4.3 - 5.6
52	Lithuania	4.9	8	4.4 - 5.4
54	Seychelles	4.8	3	3.0 - 6.7
55	South Africa	4.7	8	4.3 - 4.9
56	Latvia	4.5	6	4.1 - 4.9
56	Malaysia	4.5	9	4.0 - 5.1
56	Namibia	4.5	6	3.9 - 5.1
56	Samoa	4.5	3	3.3 - 5.3
56	Slovakia	4.5	8	4.1 - 4.9
61	Cuba	4.4	3	3.5 - 5.1












































61	Turkey	4.4	7	3.9 - 4.9
63	Italy	4.3	6	3.8 - 4.9
63	Saudi Arabia	4.3	5	3.1 - 5.3
65	Tunisia	4.2	6	3.0 - 5.5
66	Croatia	4.1	8	3.7 - 4.5
66	Georgia	4.1	7	3.4 - 4.7
66	Kuwait	4.1	5	3.2 - 5.1
69	Ghana	3.9	7	3.2 - 4.6
69	Montenegro	3.9	5	3.5 - 4.4
71	Bulgaria	3.8	8	3.2 - 4.5
71	FYR Macedonia	3.8	6	3.4 - 4.2
71	Greece	3.8	6	3.2 - 4.3
71	Romania	3.8	8	3.2 - 4.3
75	Brazil	3.7	7	3.3 - 4.3
75	Colombia	3.7	7	3.1 - 4.3
75	Peru	3.7	7	3.4 - 4.1
75	Suriname	3.7	3	3.0 - 4.7
79	Burkina Faso	3.6	7	2.8 - 4.4
79	China	3.6	9	3.0 - 4.2
79	Swaziland	3.6	3	3.0 - 4.7
79	Trinidad and Tobago	3.6	4	3.0 - 4.3
83	Serbia	3.5	6	3.3 - 3.9
84	El Salvador	3.4	5	3.0 - 3.8
84	Guatemala	3.4	5	3.0 - 3.9
84	India	3.4	10	3.2 - 3.6
84	Panama	3.4	5	3.1 - 3.7
84	Thailand	3.4	9	3.0 - 3.8
89	Lesotho	3.3	6	2.8 - 3.8
89	Malawi	3.3	7	2.7 - 3.9
89	Mexico	3.3	7	3.2 - 3.5
89	Moldova	3.3	6	2.7 - 4.0
89	Morocco	3.3	6	2.8 - 3.9
89	Rwanda	3.3	4	2.9 - 3.7
95	Albania	3.2	6	3.0 - 3.3
95	Vanuatu	3.2	3	2.3 - 4.7
97	Liberia	3.1	3	1.9 - 3.8
97	Sri Lanka	3.1	7	2.8 - 3.4
99	Bosnia and Herzegovina	3.0	7	2.6 - 3.4
99	Dominican Republic	3.0	5	2.9 - 3.2
99	Jamaica	3.0	5	2.8 - 3.3
99	Madagascar	3.0	7	2.8 - 3.2
99	Senegal	3.0	7	2.5 - 3.6
99	Tonga	3.0	3	2.6 - 3.3
99	Zambia	3.0	7	2.8 - 3.2
106	Argentina	2.9	7	2.6 - 3.1
106	Benin	2.9	6	2.3 - 3.4
106	Gabon	2.9	3	2.6 - 3.1
106	Gambia	2.9	5	1.6 - 4.0
106	Niger	2.9	5	2.7 - 3.0
111	Algeria	2.8	6	2.5 - 3.1
111	Djibouti	2.8	4	2.3 - 3.2
111	Egypt	2.8	6	2.6 - 3.1
111	Indonesia	2.8	9	2.4 - 3.2
111	Kiribati	2.8	3	2.3 - 3.3
111	Mali	2.8	6	2.4 - 3.2
111	Sao Tome and Principe	2.8	3	2.4 - 3.3
111	Solomon Islands	2.8	3	2.3 - 3.3
111	Togo	2.8	5	1.9 - 3.9
120	Armenia	2.7	7	2.6 - 2.8
120	Bolivia	2.7	6	2.4 - 3.1
120	Ethiopia	2.7	7	2.4 - 2.9
120	Kazakhstan	2.7	7	2.1 - 3.3
120	Mongolia	2.7	7	2.4 - 3.0
120	Vietnam	2.7	9	2.4 - 3.1









































126	Eritrea	2.6	4	1.6 - 3.8
126	Guyana	2.6	4	2.5 - 2.7
126	Syria	2.6	5	2.2 - 2.9
126	Tanzania	2.6	7	2.4 - 2.9
130	Honduras	2.5	6	2.2 - 2.8
130	Lebanon	2.5	3	1.9 - 3.1
130	Libya	2.5	6	2.2 - 2.8
130	Maldives	2.5	4	1.8 - 3.2
130	Mauritania	2.5	7	2.0 - 3.3
130	Mozambique	2.5	7	2.3 - 2.8
130	Nicaragua	2.5	6	2.3 - 2.7
130	Nigeria	2.5	7	2.2 - 2.7
130	Uganda	2.5	7	2.1 - 2.8
139	Bangladesh	2.4	7	2.0 - 2.8
139	Belarus	2.4	4	2.0 - 2.8
139	Pakistan	2.4	7	2.1 - 2.7
139	Philippines	2.4	9	2.1 - 2.7
143	Azerbaijan	2.3	7	2.0 - 2.6
143	Comoros	2.3	3	1.6 - 3.3
143	Nepal	2.3	6	2.0 - 2.6
146	Cameroon	2.2	7	1.9 - 2.6
146	Ecuador	2.2	5	2.0 - 2.5
146	Kenya	2.2	7	1.9 - 2.5
146	Russia	2.2	8	1.9 - 2.4
146	Sierra Leone	2.2	5	1.9 - 2.4
146	Timor-Leste	2.2	5	1.8 - 2.6
146	Ukraine	2.2	8	2.0 - 2.6
146	Zimbabwe	2.2	7	1.7 - 2.8
154	Côte d'Ivoire	2.1	7	1.8 - 2.4
154	Papua New Guinea	2.1	5	1.7 - 2.5
154	Paraguay	2.1	5	1.7 - 2.5
154	Yemen	2.1	4	1.6 - 2.5
158	Cambodia	2.0	8	1.8 - 2.2
158	Central African Republic	2.0	4	1.9 - 2.2
158	Laos	2.0	4	1.6 - 2.6
158	Tajikistan	2.0	8	1.6 - 2.5
162	Angola	1.9	5	1.8 - 1.9
162	Congo Brazzaville	1.9	5	1.6 - 2.1
162	Democratic Republic of Congo	1.9	5	1.7 - 2.1
162	Guinea-Bissau	1.9	3	1.8 - 2.0
162	Kyrgyzstan	1.9	7	1.8 - 2.1
162	Venezuela	1.9	7	1.8 - 2.0
168	Burundi	1.8	6	1.6 - 2.0
168	Equatorial Guinea	1.8	3	1.6 - 1.9
168	Guinea	1.8	5	1.7 - 1.8
168	Haiti	1.8	3	1.4 - 2.3
168	Iran	1.8	3	1.7 - 1.9
168	Turkmenistan	1.8	4	1.7 - 1.9
174	Uzbekistan	1.7	6	1.5 - 1.8
175	Chad	1.6	6	1.5 - 1.7
176	Iraq	1.5	3	1.2 - 1.8
176	Sudan	1.5	5	1.4 - 1.7
178	Myanmar	1.4	3	0.9 - 1.8
179	Afghanistan	1.3	4	1.0 - 1.5
180	Somalia	1.1	3	0.9 - 1.4

Annexe 4 : Indice de démocratie 2011 par Economist Intelligence Unit

Rang	Pays	Indice	Catégorie
1	 Norvège	9.80	Démocratie
2	 Islande	9.65	Démocratie
3	 Danemark	9.52	Démocratie
4	 Suède	9.50	Démocratie
5	 Nouvelle-Zélande	9.26	Démocratie
6	 Australie	9.22	Démocratie
7	 Suisse	9.09	Démocratie
8	 Canada	9.08	Démocratie
9	 Finlande	9.06	Démocratie
10	 Pays-Bas	8.99	Démocratie
11	 Luxembourg	8.88	Démocratie
12	 Irlande	8.56	Démocratie
13	 Autriche	8.49	Démocratie
14	 Allemagne	8.34	Démocratie
15	 Malte	8.28	Démocratie
16	 République tchèque	8.19	Démocratie
17	 Uruguay	8.17	Démocratie
18	 Royaume-Uni	8.16	Démocratie
19	 États-Unis	8.11	Démocratie
20	 Costa Rica	8.10	Démocratie
21	 Japon	8.08	Démocratie
22	 Corée du Sud	8.06	Démocratie
23	 Belgique	8.05	Démocratie
24	 Maurice	8.04	Démocratie
25	 Espagne	8.02	Démocratie
26	 Cap-Vert	7.92	Démocratie imparfaite
27	 Portugal	7.81	Démocratie imparfaite
28	 Afrique du Sud	7.79	Démocratie imparfaite
29	 France	7.77	Démocratie imparfaite
30	 Slovénie	7.76	Démocratie imparfaite
31	 Italie	7.74	Démocratie imparfaite
32	 Grèce	7.65	Démocratie imparfaite
33	 Botswana	7.63	Démocratie imparfaite
34	 Estonie	7.61	Démocratie imparfaite
35	 Chili	7.54	Démocratie imparfaite
36	 Israël	7.53	Démocratie imparfaite
37	 Taïwan	7.46	Démocratie imparfaite
38	 Slovaquie	7.35	Démocratie imparfaite
39	 Inde	7.30	Démocratie imparfaite
40	 Chypre	7.29	Démocratie imparfaite
41	 Lituanie	7.24	Démocratie imparfaite

Rang	Pays	Indice	Catégorie
42	 Timor oriental	7.22	Démocratie imparfaite
43	 Trinité-et-Tobago	7.16	Démocratie imparfaite
44	 Jamaïque	7.13	Démocratie imparfaite
45	 Pologne	7.12	Démocratie imparfaite
45	 Brésil	7.12	Démocratie imparfaite
47	 Panama	7.08	Démocratie imparfaite
48	 Lettonie	7.05	Démocratie imparfaite
49	 Hongrie	7.04	Démocratie imparfaite
50	 Mexique	6.93	Démocratie imparfaite
51	 Argentine	6.84	Démocratie imparfaite
52	 Bulgarie	6.78	Démocratie imparfaite
53	 Croatie	6.73	Démocratie imparfaite
54	 Suriname	6.65	Démocratie imparfaite
55	 Colombie	6.63	Démocratie imparfaite
56	 Pérou	6.59	Démocratie imparfaite
57	 Sri Lanka	6.58	Démocratie imparfaite
58	 Thaïlande	6.55	Démocratie imparfaite
59	 Roumanie	6.54	Démocratie imparfaite
60	 Indonésie	6.53	Démocratie imparfaite
61	 Salvador	6.47	Démocratie imparfaite
62	 Paraguay	6.40	Démocratie imparfaite
63	 Mali	6.36	Démocratie imparfaite
64	 Serbie	6.33	Démocratie imparfaite
64	 Lesotho	6.33	Démocratie imparfaite
64	 Moldavie	6.33	Démocratie imparfaite
67	 Papouasie-Nouvelle-Guinée	6.32	Démocratie imparfaite
68	 Namibie	6.24	Démocratie imparfaite
69	 Mongolie	6.23	Démocratie imparfaite
70	 République dominicaine	6.20	Démocratie imparfaite
71	 Malaisie	6.19	Démocratie imparfaite
71	 Zambie	6.19	Démocratie imparfaite
73	 Macédoine	6.16	Démocratie imparfaite
74	 Monténégro	6.15	Démocratie imparfaite
75	 Philippines	6.12	Démocratie imparfaite
76	 Bénin	6.06	Démocratie imparfaite
77	 Guyana	6.05	Démocratie imparfaite
78	 Ghana	6.02	Démocratie imparfaite
79	 Ukraine	5.94	Régime hybride
80	 Hong Kong	5.92	Régime hybride
81	 Singapour	5.89	Régime hybride
82	 Guatemala	5.88	Régime hybride
83	 Bangladesh	5.86	Régime hybride
84	 Bolivie	5.84	Régime hybride

Rang	Pays	Indice	Catégorie
84	 Honduras	5.84	Régime hybride
86	 Malawi	5.82	Régime hybride
87	 Albanie	5.81	Régime hybride
88	 Turquie	5.73	Régime hybride
89	 Équateur	5.72	Régime hybride
90	 Tanzanie	5.64	Régime hybride
91	 Nicaragua	5.56	Régime hybride
92	 Tunisie	5.53	Régime hybride
93	 Sénégal	5.44	Régime hybride
94	 Liban	5.32	Régime hybride
95	 Bosnie-Herzégovine	5.24	Régime hybride
96	 Ouganda	5.13	Régime hybride
97	 Venezuela	5.08	Régime hybride
98	 Liberia	5.07	Régime hybride
99	 Autorité Palestinienne	4.97	Régime hybride
100	 Mozambique	4.90	Régime hybride
101	 Cambodge	4.80	Régime hybride
102	 Géorgie	4.74	Régime hybride
103	 Kenya	4.71	Régime hybride
104	 Bhoutan	4.57	Régime hybride
105	 Pakistan	4.55	Régime hybride
106	 Sierra Leone	4.51	Régime hybride
107	 Kirghizistan	4.34	Régime hybride
108	 Népal	4.24	Régime hybride
109	 Mauritanie	4.17	Régime hybride
110	 Niger	4.16	Régime hybride
111	 Arménie	4.09	Régime hybride
112	 Irak	4.03	Régime hybride
113	 Burundi	4.01	Régime hybride
114	 Haïti	4.00	Régime hybride
115	 Égypte	3.95	Régime autoritaire
116	 Madagascar	3.93	Régime autoritaire
117	 Russie	3.92	Régime autoritaire
118	 Jordanie	3.89	Régime autoritaire
119	 Nigeria	3.83	Régime autoritaire
119	 Maroc	3.83	Régime autoritaire
121	 Éthiopie	3.79	Régime autoritaire
122	 Koweït	3.74	Régime autoritaire
123	 Fidji	3.67	Régime autoritaire
124	 Burkina Faso	3.59	Régime autoritaire
125	 Libye	3.55	Régime autoritaire
126	 Cuba	3.52	Régime autoritaire
126	 Comores	3.52	Régime autoritaire

Rang	Pays	Indice	Catégorie
128	 Gabon	3.48	Régime autoritaire
129	 Togo	3.45	Régime autoritaire
130	 Algérie	3.44	Régime autoritaire
131	 Cameroun	3.41	Régime autoritaire
132	 Gambie	3.38	Régime autoritaire
133	 Angola	3.32	Régime autoritaire
134	 Oman	3.26	Régime autoritaire
134	 Swaziland	3.26	Régime autoritaire
136	 Rwanda	3.25	Régime autoritaire
137	 Kazakhstan	3.24	Régime autoritaire
138	 Qatar	3.18	Régime autoritaire
139	 Biélorussie	3.16	Régime autoritaire
140	 Azerbaïdjan	3.15	Régime autoritaire
141	 Chine	3.14	Régime autoritaire
142	 Côte d'Ivoire	3.08	Régime autoritaire
143	 Viêt Nam	2.96	Régime autoritaire
144	 Bahreïn	2.92	Régime autoritaire
145	 République du Congo	2.89	Régime autoritaire
146	 Guinée	2.79	Régime autoritaire
147	 Zimbabwe	2.68	Régime autoritaire
147	 Djibouti	2.68	Régime autoritaire
149	 Émirats arabes unis	2.58	Régime autoritaire
150	 Yémen	2.57	Régime autoritaire
151	 Tadjikistan	2.51	Régime autoritaire
152	 Afghanistan	2.48	Régime autoritaire
153	 Soudan	2.38	Régime autoritaire
154	 Érythrée	2.34	Régime autoritaire
155	 République démocratique du Congo	2.15	Régime autoritaire
156	 Laos	2.10	Régime autoritaire
157	 Guinée-Bissau	1.99	Régime autoritaire
158	 Syrie	1.99	Régime autoritaire
159	 Iran	1.98	Régime autoritaire
160	 République centrafricaine	1.82	Régime autoritaire
161	 Arabie saoudite	1.77	Régime autoritaire
161	 Guinée équatoriale	1.77	Régime autoritaire
161	 Birmanie	1.77	Régime autoritaire
164	 Ouzbékistan	1.74	Régime autoritaire
165	 Turkménistan	1.72	Régime autoritaire
166	 Tchad	1.52	Régime autoritaire
167	 Corée du Nord	1.08	Régime autoritaire

Annexe 5: Base de données IPD 2009 : Vue d'Ensemble - variables à 2-digits et à 3-digits

A. Institutions publiques, Société civile		B. Marché des biens et services		C. Marché des capitaux		D. Marché du travail et Relations sociales	
1- Institutions politiques							
Démocratie, Légalité et Libertés	a10					Libertés et pluralisme syndical	d10
légalité des institutions politiques	A100					libertés syndicales	D100
participation politique	A101					pluralisme syndical et autonomie	D101
équilibre des pouvoirs	A102						
libertés publiques	A103						
liberté des médias	A104						
Stabilité et Légitimité politique	a11						
stabilité politique	A105						
légitimité de fait des autorités politiques	A106						
Décentralisation	a12						
décentralisation : dévolution des pouvoirs	A107						
décentralisation : autonomie d'action	A108						
2 - Sécurité des personnes et des biens, Ordre public							
Sécurité intérieure et Contrôle de la violence	a20						
sécurité intérieure	A200						
contrôle par l'Etat des corps armés	A201						
Contrôle de la violence de l'Etat par	a21						

les ONG									
Contrôle de la violence de l'Etat par les ONG	A202								
Sécurité extérieure	a22								
sécurité extérieure	A203								
3 - Fonctionnement des administrations publiques									
Gouvernance de l'Administration et la Justice	a30	Facilité de création d'une entreprise	b30						
politiques économiques: transparence	A300	facilité de création d'une entreprise	B300						
politiques économiques: lisibilité	A301	Zones économiques	b31						
contrôle de la corruption	A302	importance des zones économiques	B301						
efficacité système fiscal	A303	Intérêt général dans la relation Etat-Enterprises	b32						
transparence des marchés publics	A304	intérêt général dans la relation Etat - entreprises	B302						
efficacité de la justice	A305	Gouvernance des ressources naturelles	b33						
efficacité de la gouvernance urbaine	A306	gouvernance des ressources naturelles	B303						
Autonomie des politiques publiques	a31								
autonomie des politiques publiques par rapport aux acteurs économiques	A307								
Influence des bailleurs	a32								
influence des bailleurs sur les politiques publiques	A308								
Autonomie de fonctionnement et de création des organisations	a33								

autonomie de fonctionnement des organisations	A309								
autonomie de création des organisations	A310								
Capacités de l'Etat à réformer	a34								
capacités de l'Etat à mener des réformes <u>dans</u> le champ politique	A311								
capacités de l'Etat à mener des réformes <u>hors</u> du champ politique	A312								
Exonérations fiscales	a35								
exonérations fiscales	A313								
4 - Liberté de fonctionnement des marchés									
		Privatisations	b40	Privatisations financières	c40	Flexibilité du marché du travail	d40		
		privatisations depuis 2006	B400	privatisations d'entreprises financières depuis 2006	C400	flexibilité du marché du travail	D400		
		Nationalisations	b41	Nationalisations financières	c41	Reclassement des salariés	d41		
		nationalisations depuis 2006	B401	nationalisations d'entreprises financières depuis 2006	C401	reclassement et requalification des salariés	D401		
		Gouvernance des privatisations	b42	Liberté d'affectation du crédit	c42				
		gouvernance des privatisations depuis 2006	B402	liberté d'affectation du crédit	C402				
		Performances des Entreprises publiques	b43						
		performances des entreprises publiques	B403						

		Liberté des prix	b44					
		liberté des prix	B404					
		Unicité du taux de change	b45					
		unicité du taux de change	B405					
5 - Coordination des acteurs, Vision stratégique, Innovation								
Capacités de l'Etat à coordonner les acteurs	a50	Environnement technologique	b50	Compétence des cadres bancaires	c50	Formation adaptée	d50	
structures de concertation des acteurs publics et privés	A500	environnement technologique des entreprises	B500	compétence des cadres bancaires	C500	formation professionnelle	D500	
coordination des ministères	A501	Soutien public à la R&D	b51	Importance du capital-risque	c51	marché du travail : lien avec système éducatif	D501	
Capacités stratégiques	a51	soutien public à la R&D	B501	importance du capital-risque	C501			
vision stratégique des autorités	A502	Densité des relations de sous-traitance	b52	Fonds souverains : orientations	c52			
stratégies des autorités	A503	densité des relations de sous-traitance	B502	orientation des Fonds souverains	C502			
priorité des élites pour le développement	A504							
Capacités d'arbitrage de l'Etat	a52							
capacités d'arbitrage de l'Etat	A505							
Capacités institutionnelles de l'Etat	a53							
politiques publiques: capacités institutionnelles	A506							
Capacités politiques de l'Etat	a54							
politiques publiques : capacités politiques	A507							

Adaptation, Innovation	a55								
aptitude de la société à l'adaptation, l'innovation	A508								
Comportements coopératifs au sein de la société	a56								
comportements coopératifs au sein de la société	A509								
Perspectives de la jeunesse dans le pays	a57								
perspectives de la jeunesse dans le pays	A510								
6 - Sécurité des transactions et des contrats									
Sécurité des transactions et des contrats	a60	Informations sur le marché des biens et services	b60	Informations financières	c60	Respect du droit du travail	d60		
sécurité des droits de propriété	A600	information sur la situation des entreprises	B600	information : situation des banques	C600	droit du travail	D600		
sécurité des contrats privés	A601	information sur la qualité des biens et services	B601	garanties du prêteur	C601	inspection du travail	D601		
efficacité de la justice commerciale	A602	respect de la propriété intellectuelle	B602	information sur les émissions d'actions	C602	Faible rigidité du contrat de travail	d61		
efficacité du droit des faillites	A603	efficacité du dispositif de défense de la propriété intellec.	B603			faible rigidité du contrat de travail	D602		
Respect des contrats par l'Etat	a61	Foncier rural : propriété traditionnelle	b61						
respect des contrats par l'Etat	A604	foncier rural: droits de propriété traditionnelle	B604						
Importance des faillites d'entreprises	a62	Foncier rural : propriété publique	b62						

importance des faillites d'entreprises	A605	foncier: importance de la propriété publique	B605					
Application du droit des faillites	a63	Foncier: diversité des statuts	b63					
application du droit des faillites	A606	foncier : diversité des statuts	B606					
		Foncier: reconnaissance diversité statuts	b64					
		foncier : reconnaissance de la diversité des statuts	B607					
		Foncier: sécurité foncière	b65					
		foncier : politiques publiques	B608					
		foncier : sécurité foncière	B609					
		Foncier: pression sur la terre	b66					
		foncier : pression sur la terre	B610					
		Foncier et grands investisseurs	b67					
		foncier et grands investisseurs	B611					
7 - Régulation des marchés, Dialogue social								
		Concurrence sur le marché des biens et services	b70	Niveau de la concurrence bancaire	c70	Individualisation négociations salariales	d70	
		concurrence: facilité d'entrée sur le marché	B700	niveau de la concurrence bancaire	C700	individualisation des négociations salariales	D700	
		concurrence dans la distribution	B701	Régulation de la concurrence bancaire	c71	Grèves	d71	
		concurrence : régulation	B702	efficacité de la régulation de la concurrence bancaire	C701	grèves	D701	

		Actionnariat Etat	b71	Supervision financière	c72	Dialogue social	d72
		actionnariat de l'Etat	B703	règles prudentielles	C702	relations organisations salariés - employeurs	D702
		Information sur l'actionnariat	b72	supervision bancaire et financière	C703	dialogue social	D703
		information sur l'actionnariat	B704	contrôle interne des banques	C704		
		Foncier: politiques d'aménagement	b73	Réformes de la régulation financière	c73		
		foncier : politiques d'aménagement	B705	réformes de la régulation financière	C705		
8 - Ouverture sur l'extérieur							
Circulation des personnes et de l'information	a80	Ouverture des entreprises sur l'extérieur	b80	Ouverture aux capitaux étrangers	c80	Ouverture au personnel étranger	d80
circulation des personnes et de l'information	A800	ouverture extérieure : ouverture commerciale	B800	ouverture extérieure aux capitaux étrangers	C800	ouverture des entreprises au personnel étranger	D800
Proximité politiques avec les grands pays		ouverture extérieure du capital des entreprises	B801				
avec les USA	A8010	Joint Ventures	b81				
avec un pays européen ou l'Union européenne	A8011	joint ventures	B802				
avec le Japon	A8012	Foncier: accès des étrangers	b82				
avec la Chine	A8013	foncier : accès des étrangers	B803				
Emulation avec les pays voisins	a82						
émulation avec les pays voisins	A802						
9 - Cohésion sociale et mobilité sociale							

Sentiment national	a90				Micro-crédit	c90	Qualité biens publics de base	d90
sentiment d'appartenance nationale	A900				micro-crédit	C900	Qualité biens publics : éducation et santé de base	D90 0
Cohésion nationale	a91						Faible segmentation du marché travail	d91
cohésion nationale	A901						faible segmentation du marché travail	D90 1
Renforcement des classes moyennes	a92						Faible recours au travail des enfants	d92
renforcement des classes moyennes	A902						faible recours au travail des enfants	D90 2
Solidarités institutionnelles inclusives	a93						Mobilité sociale	d93
inclusion: faibles ségrégations	A903						mobilité sociale dans le recrutement et la promotion	D90 3
égalité de traitement par l'Etat	A904						mobilité sociale dans l'origine des dirigeants	D90 4
couverture du territoire par les services publics	A905						Mobilité sociale : jeunes diplômés	d94
solidarités institutionnelles	A906						mobilité sociale : jeunes diplômés	D90 5
Solidarités traditionnelles	a94						Répartition et redistribution des revenus	d95
solidarités traditionnelles	A907						répartition et redistribution des revenus	D90 6
Subventions aux produits de base	a95f							
subventions aux produits de base	A908f							

Annexe 6: Extrait de l'Analyse en composantes principale appliquée sur les données de la base IPD-2009 avec SPSS.

Matrice de corrélation									
		a100	a101	a102	a103	a104	a106	a300	a301
Corrélation	a100	1,000	,688	,762	,831	,647	,668	,759	,690
	a101	,688	1,000	,757	,717	,544	,680	,643	,741
	a102	,762	,757	1,000	,750	,628	,639	,711	,693
	a103	,831	,717	,750	1,000	,822	,531	,806	,713
	a104	,647	,544	,628	,822	1,000	,205	,585	,471
	a106	,668	,680	,639	,531	,205	1,000	,613	,689
	a300	,759	,643	,711	,806	,585	,613	1,000	,759
	a301	,690	,741	,693	,713	,471	,689	,759	1,000
	a302	,665	,718	,638	,599	,339	,768	,691	,669
	a304	,439	,485	,455	,395	,242	,545	,556	,587
	a305	,788	,740	,740	,731	,528	,712	,769	,746
	a306	,462	,576	,461	,372	,090	,671	,511	,562
	a309	,810	,688	,710	,893	,807	,489	,761	,667
	a310	,702	,549	,611	,838	,835	,307	,689	,555
	a505	,288	,398	,245	,137	-,120	,583	,204	,390
	a506	,565	,663	,568	,521	,251	,704	,621	,690
	a508	,686	,745	,734	,673	,452	,688	,718	,755
	a600	,720	,714	,688	,693	,392	,773	,770	,753
	a601	,674	,648	,675	,600	,337	,711	,715	,719
	a602	,732	,695	,735	,706	,517	,653	,786	,728
	a603	,661	,707	,622	,626	,424	,643	,669	,718
	a800	,531	,385	,458	,711	,769	,148	,555	,412
	a904	,510	,583	,558	,516	,274	,684	,568	,674
	a905	,556	,546	,534	,442	,145	,723	,492	,571
	a906	,630	,636	,613	,503	,277	,730	,551	,597
	a95f	-,620	-,522	-,578	-,623	-,562	-,399	-,580	-,518
	b300	,648	,592	,601	,584	,351	,643	,671	,669
	b404	,618	,519	,581	,610	,545	,415	,601	,524
b500	,638	,691	,630	,567	,347	,665	,606	,654	
b600	,756	,700	,654	,741	,475	,648	,732	,718	
b601	,672	,701	,696	,617	,361	,742	,639	,701	

b602	,702	,700	,669	,689	,465	,685	,705	,705
b603	,648	,640	,604	,667	,407	,705	,668	,663
b608	,602	,530	,562	,503	,280	,679	,644	,576
b700	,611	,586	,542	,614	,419	,532	,629	,652
b701	,687	,615	,607	,619	,371	,683	,573	,624
b702	,607	,612	,572	,549	,335	,598	,592	,627
b800	,509	,411	,429	,586	,435	,367	,568	,505
b801	,438	,273	,327	,506	,424	,244	,425	,338
c402	,654	,436	,538	,728	,675	,321	,643	,465
c600	,567	,491	,452	,634	,475	,450	,570	,518
c700	,337	,301	,304	,375	,331	,237	,263	,239
c701	,636	,594	,628	,619	,381	,564	,657	,569
c800	,514	,505	,518	,564	,430	,466	,522	,464
d100	,632	,487	,572	,791	,782	,236	,545	,472
d600	,552	,600	,560	,575	,459	,481	,454	,546
d702	,566	,594	,548	,595	,432	,506	,555	,597
d703	,612	,600	,547	,616	,461	,549	,591	,607
d800	,341	,269	,281	,397	,284	,325	,401	,292
d900	,581	,630	,586	,503	,253	,681	,538	,540
d903	,684	,700	,670	,679	,455	,624	,634	,711
d904	,744	,686	,734	,711	,572	,636	,681	,636
d905	,475	,497	,556	,428	,252	,542	,501	,495

Matrice de corrélation									
		a302	a304	a305	a306	a309	a310	a505	a506
Corrélation	a100	,665	,439	,788	,462	,810	,702	,288	,565
	a101	,718	,485	,740	,576	,688	,549	,398	,663
	a102	,638	,455	,740	,461	,710	,611	,245	,568
	a103	,599	,395	,731	,372	,893	,838	,137	,521
	a104	,339	,242	,528	,090	,807	,835	-,120	,251
	a106	,768	,545	,712	,671	,489	,307	,583	,704
	a300	,691	,556	,769	,511	,761	,689	,204	,621
	a301	,669	,587	,746	,562	,667	,555	,390	,690
	a302	1,000	,697	,800	,710	,574	,433	,457	,731
	a304	,697	1,000	,615	,546	,376	,253	,291	,502
	a305	,800	,615	1,000	,653	,725	,607	,417	,729

a306	,710	,546	,653	1,000	,339	,132	,519	,671
a309	,574	,376	,725	,339	1,000	,864	,151	,535
a310	,433	,253	,607	,132	,864	1,000	-,010	,356
a505	,457	,291	,417	,519	,151	-,010	1,000	,499
a506	,731	,502	,729	,671	,535	,356	,499	1,000
a508	,707	,557	,836	,633	,673	,514	,453	,709
a600	,825	,596	,832	,683	,670	,534	,399	,699
a601	,775	,629	,759	,618	,584	,445	,341	,628
a602	,767	,634	,891	,645	,710	,586	,342	,691
a603	,741	,511	,781	,662	,635	,491	,423	,676
a800	,202	,072	,390	,012	,668	,784	-,216	,180
a904	,670	,566	,712	,648	,509	,378	,550	,580
a905	,722	,542	,716	,690	,403	,235	,580	,579
a906	,717	,502	,746	,652	,498	,362	,594	,557
a95f	-,535	-,372	-,635	-,395	-,622	-,584	-,149	-,448
b300	,708	,542	,745	,583	,580	,538	,384	,596
b404	,545	,400	,650	,411	,610	,584	,189	,459
b500	,722	,540	,794	,675	,536	,399	,464	,639
b600	,681	,516	,815	,602	,699	,597	,402	,632
b601	,770	,591	,818	,703	,595	,437	,478	,664
b602	,766	,598	,837	,605	,658	,516	,367	,654
b603	,763	,571	,777	,645	,625	,474	,333	,622
b608	,688	,531	,736	,610	,503	,386	,428	,521
b700	,676	,534	,738	,528	,597	,504	,341	,541
b701	,666	,430	,712	,586	,565	,445	,444	,589
b702	,607	,461	,749	,564	,575	,397	,460	,620
b800	,437	,369	,600	,352	,542	,520	,177	,382
b801	,305	,287	,439	,165	,456	,547	,101	,243
c402	,435	,285	,526	,213	,730	,719	,024	,330
c600	,468	,294	,531	,402	,560	,538	,252	,377
c700	,267	,304	,279	,179	,353	,368	-,004	,214
c701	,570	,409	,733	,548	,610	,493	,301	,604
c800	,477	,305	,591	,398	,530	,519	,248	,425
d100	,314	,163	,513	,112	,776	,831	,037	,278
d600	,513	,302	,572	,410	,605	,465	,365	,452

d702	,524	,363	,607	,421	,567	,477	,311	,577
d703	,630	,405	,686	,487	,629	,592	,369	,628
d800	,367	,320	,358	,224	,317	,286	,129	,287
d900	,682	,518	,697	,730	,444	,288	,509	,569
d903	,732	,539	,818	,610	,645	,500	,451	,679
d904	,713	,537	,788	,529	,712	,603	,372	,614
d905	,564	,439	,549	,452	,399	,271	,335	,438

Matrice de corrélation									
		a508	a600	a601	a602	a603	a800	a904	a905
Corrélation	a100	,686	,720	,674	,732	,661	,531	,510	,556
	a101	,745	,714	,648	,695	,707	,385	,583	,546
	a102	,734	,688	,675	,735	,622	,458	,558	,534
	a103	,673	,693	,600	,706	,626	,711	,516	,442
	a104	,452	,392	,337	,517	,424	,769	,274	,145
	a106	,688	,773	,711	,653	,643	,148	,684	,723
	a300	,718	,770	,715	,786	,669	,555	,568	,492
	a301	,755	,753	,719	,728	,718	,412	,674	,571
	a302	,707	,825	,775	,767	,741	,202	,670	,722
	a304	,557	,596	,629	,634	,511	,072	,566	,542
	a305	,836	,832	,759	,891	,781	,390	,712	,716
	a306	,633	,683	,618	,645	,662	,012	,648	,690
	a309	,673	,670	,584	,710	,635	,668	,509	,403
	a310	,514	,534	,445	,586	,491	,784	,378	,235
	a505	,453	,399	,341	,342	,423	-,216	,550	,580
	a506	,709	,699	,628	,691	,676	,180	,580	,579
	a508	1,000	,768	,696	,820	,753	,355	,736	,712
	a600	,768	1,000	,815	,815	,748	,358	,720	,727
	a601	,696	,815	1,000	,765	,684	,289	,671	,666
	a602	,820	,815	,765	1,000	,775	,380	,672	,679
a603	,753	,748	,684	,775	1,000	,326	,661	,690	
a800	,355	,358	,289	,380	,326	1,000	,209	,066	
a904	,736	,720	,671	,672	,661	,209	1,000	,732	
a905	,712	,727	,666	,679	,690	,066	,732	1,000	
a906	,704	,742	,653	,674	,721	,149	,735	,815	
a95f	-,461	-,543	-,520	-,598	-,514	-,480	-,370	-,392	

	b300	,707	,758	,679	,730	,651	,317	,628	,651
	b404	,508	,573	,532	,613	,523	,473	,410	,446
	b500	,815	,734	,641	,735	,724	,207	,677	,742
	b600	,804	,798	,722	,776	,763	,404	,668	,708
	b601	,827	,815	,704	,751	,774	,235	,750	,816
	b602	,746	,827	,746	,757	,707	,348	,657	,723
	b603	,756	,805	,680	,733	,721	,333	,689	,734
	b608	,666	,743	,717	,694	,615	,285	,692	,726
	b700	,640	,733	,718	,742	,611	,379	,622	,562
	b701	,686	,730	,610	,650	,727	,276	,660	,678
	b702	,747	,670	,632	,729	,697	,171	,563	,633
	b800	,510	,672	,576	,576	,452	,512	,460	,379
	b801	,360	,419	,373	,448	,305	,472	,258	,276
	c402	,395	,565	,443	,516	,430	,648	,350	,273
	c600	,491	,620	,494	,493	,500	,447	,492	,404
	c700	,261	,363	,334	,201	,252	,392	,283	,128
	c701	,714	,689	,595	,671	,697	,265	,547	,573
	c800	,507	,601	,466	,549	,498	,421	,416	,407
	d100	,458	,440	,403	,479	,428	,705	,340	,209
	d600	,592	,564	,502	,485	,576	,336	,544	,586
	d702	,627	,568	,506	,581	,652	,379	,470	,496
	d703	,623	,613	,538	,620	,698	,420	,557	,536
	d800	,344	,445	,302	,403	,295	,352	,294	,356
	d900	,701	,677	,637	,697	,645	,130	,713	,769
	d903	,789	,725	,710	,771	,740	,328	,738	,685
	d904	,738	,705	,681	,739	,646	,427	,647	,585
	d905	,608	,598	,546	,598	,542	,181	,486	,560

Matrice de corrélation									
		a906	a95f	b300	b404	b500	b600	b601	b602
Corrélation	a100	,630	-,620	,648	,618	,638	,756	,672	,702
	a101	,636	-,522	,592	,519	,691	,700	,701	,700
	a102	,613	-,578	,601	,581	,630	,654	,696	,669
	a103	,503	-,623	,584	,610	,567	,741	,617	,689
	a104	,277	-,562	,351	,545	,347	,475	,361	,465
	a106	,730	-,399	,643	,415	,665	,648	,742	,685

a300	,551	-,580	,671	,601	,606	,732	,639	,705
a301	,597	-,518	,669	,524	,654	,718	,701	,705
a302	,717	-,535	,708	,545	,722	,681	,770	,766
a304	,502	-,372	,542	,400	,540	,516	,591	,598
a305	,746	-,635	,745	,650	,794	,815	,818	,837
a306	,652	-,395	,583	,411	,675	,602	,703	,605
a309	,498	-,622	,580	,610	,536	,699	,595	,658
a310	,362	-,584	,538	,584	,399	,597	,437	,516
a505	,594	-,149	,384	,189	,464	,402	,478	,367
a506	,557	-,448	,596	,459	,639	,632	,664	,654
a508	,704	-,461	,707	,508	,815	,804	,827	,746
a600	,742	-,543	,758	,573	,734	,798	,815	,827
a601	,653	-,520	,679	,532	,641	,722	,704	,746
a602	,674	-,598	,730	,613	,735	,776	,751	,757
a603	,721	-,514	,651	,523	,724	,763	,774	,707
a800	,149	-,480	,317	,473	,207	,404	,235	,348
a904	,735	-,370	,628	,410	,677	,668	,750	,657
a905	,815	-,392	,651	,446	,742	,708	,816	,723
a906	1,000	-,411	,665	,451	,737	,683	,781	,705
a95f	-,411	1,000	-,483	-,947	-,422	-,585	-,484	-,582
b300	,665	-,483	1,000	,561	,665	,710	,741	,714
b404	,451	-,947	,561	1,000	,473	,615	,536	,619
b500	,737	-,422	,665	,473	1,000	,738	,800	,683
b600	,683	-,585	,710	,615	,738	1,000	,810	,773
b601	,781	-,484	,741	,536	,800	,810	1,000	,824
b602	,705	-,582	,714	,619	,683	,773	,824	1,000
b603	,681	-,517	,665	,535	,711	,771	,825	,855
b608	,723	-,502	,646	,554	,654	,703	,689	,689
b700	,580	-,525	,688	,541	,582	,662	,612	,658
b701	,704	-,457	,618	,458	,654	,743	,768	,710
b702	,675	-,453	,565	,483	,712	,746	,706	,684
b800	,392	-,449	,528	,472	,374	,603	,471	,558
b801	,293	-,396	,451	,410	,267	,460	,322	,383

	c402	,384	-,562	,456	,562	,360	,546	,385	,495
	c600	,489	-,414	,387	,410	,444	,698	,480	,490
	c700	,228	-,212	,324	,246	,187	,357	,275	,234
	c701	,622	-,468	,632	,501	,643	,757	,704	,654
	c800	,495	-,491	,528	,472	,488	,559	,543	,552
	d100	,318	-,437	,375	,420	,344	,547	,366	,461
	d600	,661	-,403	,490	,387	,550	,601	,648	,617
	d702	,557	-,392	,475	,426	,584	,634	,571	,578
	d703	,651	-,472	,591	,459	,644	,652	,600	,617
	d800	,320	-,248	,354	,292	,269	,412	,383	,375
	d900	,748	-,402	,599	,441	,737	,679	,738	,632
	d903	,699	-,508	,607	,516	,751	,769	,755	,752
	d904	,663	-,555	,605	,531	,655	,689	,681	,684
	d905	,559	-,449	,476	,454	,585	,562	,598	,562

Matrice de corrélation									
		b603	b608	b700	b701	b702	b800	b801	c402
corrélation	a100	,648	,602	,611	,687	,607	,509	,438	,654
	a101	,640	,530	,586	,615	,612	,411	,273	,436
	a102	,604	,562	,542	,607	,572	,429	,327	,538
	a103	,667	,503	,614	,619	,549	,586	,506	,728
	a104	,407	,280	,419	,371	,335	,435	,424	,675
	a106	,705	,679	,532	,683	,598	,367	,244	,321
	a300	,668	,644	,629	,573	,592	,568	,425	,643
	a301	,663	,576	,652	,624	,627	,505	,338	,465
	a302	,763	,688	,676	,666	,607	,437	,305	,435
	a304	,571	,531	,534	,430	,461	,369	,287	,285
	a305	,777	,736	,738	,712	,749	,600	,439	,526
	a306	,645	,610	,528	,586	,564	,352	,165	,213
	a309	,625	,503	,597	,565	,575	,542	,456	,730
	a310	,474	,386	,504	,445	,397	,520	,547	,719
	a505	,333	,428	,341	,444	,460	,177	,101	,024
	a506	,622	,521	,541	,589	,620	,382	,243	,330
	a508	,756	,666	,640	,686	,747	,510	,360	,395
	a600	,805	,743	,733	,730	,670	,672	,419	,565

a601	,680	,717	,718	,610	,632	,576	,373	,443
a602	,733	,694	,742	,650	,729	,576	,448	,516
a603	,721	,615	,611	,727	,697	,452	,305	,430
a800	,333	,285	,379	,276	,171	,512	,472	,648
a904	,689	,692	,622	,660	,563	,460	,258	,350
a905	,734	,726	,562	,678	,633	,379	,276	,273
a906	,681	,723	,580	,704	,675	,392	,293	,384
a95f	-,517	-,502	-,525	-,457	-,453	-,449	-,396	-,562
b300	,665	,646	,688	,618	,565	,528	,451	,456
b404	,535	,554	,541	,458	,483	,472	,410	,562
b500	,711	,654	,582	,654	,712	,374	,267	,360
b600	,771	,703	,662	,743	,746	,603	,460	,546
b601	,825	,689	,612	,768	,706	,471	,322	,385
b602	,855	,689	,658	,710	,684	,558	,383	,495
b603	1,000	,679	,587	,726	,684	,518	,327	,500
b608	,679	1,000	,611	,627	,581	,496	,391	,412
b700	,587	,611	1,000	,523	,562	,692	,543	,491
b701	,726	,627	,523	1,000	,593	,462	,299	,414
b702	,684	,581	,562	,593	1,000	,446	,299	,378
b800	,518	,496	,692	,462	,446	1,000	,561	,599
b801	,327	,391	,543	,299	,299	,561	1,000	,532
c402	,500	,412	,491	,414	,378	,599	,532	1,000
c600	,537	,548	,519	,523	,438	,633	,496	,636
c700	,257	,226	,380	,221	,111	,437	,471	,446
c701	,676	,545	,535	,635	,768	,473	,335	,446
c800	,525	,475	,519	,502	,458	,497	,525	,593
d100	,400	,279	,456	,414	,361	,532	,470	,671
d600	,582	,545	,478	,555	,595	,320	,243	,441
d702	,530	,477	,416	,510	,553	,366	,296	,398
d703	,586	,488	,546	,600	,545	,404	,335	,477
d800	,388	,406	,397	,311	,322	,434	,403	,427
d900	,653	,688	,546	,632	,625	,318	,215	,318
d903	,723	,613	,710	,690	,716	,510	,405	,449
d904	,638	,589	,658	,591	,645	,480	,377	,526
d905	,578	,496	,469	,465	,513	,396	,188	,356

Matrice de corrélation									
		c600	c700	c701	c800	d100	d600	d702	d703
Corrélation	a100	,567	,337	,636	,514	,632	,552	,566	,612
	a101	,491	,301	,594	,505	,487	,600	,594	,600
	a102	,452	,304	,628	,518	,572	,560	,548	,547
	a103	,634	,375	,619	,564	,791	,575	,595	,616
	a104	,475	,331	,381	,430	,782	,459	,432	,461
	a106	,450	,237	,564	,466	,236	,481	,506	,549
	a300	,570	,263	,657	,522	,545	,454	,555	,591
	a301	,518	,239	,569	,464	,472	,546	,597	,607
	a302	,468	,267	,570	,477	,314	,513	,524	,630
	a304	,294	,304	,409	,305	,163	,302	,363	,405
	a305	,531	,279	,733	,591	,513	,572	,607	,686
	a306	,402	,179	,548	,398	,112	,410	,421	,487
	a309	,560	,353	,610	,530	,776	,605	,567	,629
	a310	,538	,368	,493	,519	,831	,465	,477	,592
	a505	,252	-,004	,301	,248	,037	,365	,311	,369
	a506	,377	,214	,604	,425	,278	,452	,577	,628
	a508	,491	,261	,714	,507	,458	,592	,627	,623
	a600	,620	,363	,689	,601	,440	,564	,568	,613
	a601	,494	,334	,595	,466	,403	,502	,506	,538
	a602	,493	,201	,671	,549	,479	,485	,581	,620
	a603	,500	,252	,697	,498	,428	,576	,652	,698
	a800	,447	,392	,265	,421	,705	,336	,379	,420
	a904	,492	,283	,547	,416	,340	,544	,470	,557
	a905	,404	,128	,573	,407	,209	,586	,496	,536
	a906	,489	,228	,622	,495	,318	,661	,557	,651
	a95f	-,414	-,212	-,468	-,491	-,437	-,403	-,392	-,472
	b300	,387	,324	,632	,528	,375	,490	,475	,591
	b404	,410	,246	,501	,472	,420	,387	,426	,459
	b500	,444	,187	,643	,488	,344	,550	,584	,644
	b600	,698	,357	,757	,559	,547	,601	,634	,652
	b601	,480	,275	,704	,543	,366	,648	,571	,600
	b602	,490	,234	,654	,552	,461	,617	,578	,617
b603	,537	,257	,676	,525	,400	,582	,530	,586	

b608	,548	,226	,545	,475	,279	,545	,477	,488
b700	,519	,380	,535	,519	,456	,478	,416	,546
b701	,523	,221	,635	,502	,414	,555	,510	,600
b702	,438	,111	,768	,458	,361	,595	,553	,545
b800	,633	,437	,473	,497	,532	,320	,366	,404
b801	,496	,471	,335	,525	,470	,243	,296	,335
c402	,636	,446	,446	,593	,671	,441	,398	,477
c600	1,000	,468	,498	,440	,527	,449	,419	,476
c700	,468	1,000	,310	,328	,384	,150	,262	,245
c701	,498	,310	1,000	,447	,449	,517	,556	,564
c800	,440	,328	,447	1,000	,442	,475	,410	,460
d100	,527	,384	,449	,442	1,000	,473	,485	,584
d600	,449	,150	,517	,475	,473	1,000	,517	,589
d702	,419	,262	,556	,410	,485	,517	1,000	,731
d703	,476	,245	,564	,460	,584	,589	,731	1,000
d800	,352	,339	,274	,452	,215	,187	,286	,231
d900	,430	,170	,564	,383	,288	,542	,468	,537
d903	,516	,276	,639	,485	,531	,600	,613	,658
d904	,463	,317	,598	,514	,588	,587	,596	,660
d905	,412	,140	,449	,424	,192	,375	,334	,410

Matrice de corrélation						
		d800	d900	d903	d904	d905
Corrélation	a100	,341	,581	,684	,744	,475
	a101	,269	,630	,700	,686	,497
	a102	,281	,586	,670	,734	,556
	a103	,397	,503	,679	,711	,428
	a104	,284	,253	,455	,572	,252
	a106	,325	,681	,624	,636	,542
	a300	,401	,538	,634	,681	,501
	a301	,292	,540	,711	,636	,495
	a302	,367	,682	,732	,713	,564
	a304	,320	,518	,539	,537	,439
	a305	,358	,697	,818	,788	,549

a306	,224	,730	,610	,529	,452
a309	,317	,444	,645	,712	,399
a310	,286	,288	,500	,603	,271
a505	,129	,509	,451	,372	,335
a506	,287	,569	,679	,614	,438
a508	,344	,701	,789	,738	,608
a600	,445	,677	,725	,705	,598
a601	,302	,637	,710	,681	,546
a602	,403	,697	,771	,739	,598
a603	,295	,645	,740	,646	,542
a800	,352	,130	,328	,427	,181
a904	,294	,713	,738	,647	,486
a905	,356	,769	,685	,585	,560
a906	,320	,748	,699	,663	,559
a95f	-,248	-,402	-,508	-,555	-,449
b300	,354	,599	,607	,605	,476
b404	,292	,441	,516	,531	,454
b500	,269	,737	,751	,655	,585
b600	,412	,679	,769	,689	,562
b601	,383	,738	,755	,681	,598
b602	,375	,632	,752	,684	,562
b603	,388	,653	,723	,638	,578
b608	,406	,688	,613	,589	,496
b700	,397	,546	,710	,658	,469
b701	,311	,632	,690	,591	,465
b702	,322	,625	,716	,645	,513
b800	,434	,318	,510	,480	,396
b801	,403	,215	,405	,377	,188
c402	,427	,318	,449	,526	,356
c600	,352	,430	,516	,463	,412
c700	,339	,170	,276	,317	,140
c701	,274	,564	,639	,598	,449
c800	,452	,383	,485	,514	,424

	d100	,215	,288	,531	,588	,192
	d600	,187	,542	,600	,587	,375
	d702	,286	,468	,613	,596	,334
	d703	,231	,537	,658	,660	,410
	d800	1,000	,266	,317	,384	,411
	d900	,266	1,000	,668	,633	,493
	d903	,317	,668	1,000	,821	,531
	d904	,384	,633	,821	1,000	,540
	d905	,411	,493	,531	,540	1,000

Variance totale expliquée			
Compo sante	Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés
1	21,170	39,944	39,944
2	13,481	25,436	65,380

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrice des composantes après rotation		
	Composante	
	1	2
a905	,879	,091
b601	,857	,307
a906	,836	,215
a306	,830	,032
a106	,829	,182
a302	,821	,303
b500	,817	,261
d900	,814	,159
a508	,792	,402
a904	,789	,229
a600	,789	,456

a305	,781	,505
a603	,760	,384
b603	,760	,392
b602	,753	,446
d903	,749	,428
a506	,744	,246
a602	,743	,492
a601	,740	,383
b608	,739	,300
b702	,737	,299
b600	,723	,526
b701	,722	,345
b300	,694	,400
a505	,686	-,181
a301	,675	,472
a101	,664	,468
c701	,647	,415
a304	,646	,181
d904	,641	,535
d905	,613	,232
b700	,601	,491
d703	,579	,478
a102	,578	,574
d600	,557	,392
d702	,532	,435
a310	,172	,907
a104	,078	,886
a800	-,049	,878
d100	,123	,847
a103	,414	,839
a309	,395	,822
c402	,193	,813
a100	,558	,665
a300	,562	,642
b801	,167	,607

b800	,355	,606
a95f	-,381	-,603
b404	,422	,584
c600	,388	,576
c800	,416	,529
c700	,113	,482
d800	,285	,366
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales. Méthode de rotation : Varimax		

**Annexe 7 : Liberté de la presse dans le monde en 2010 par l'ONG
« Reporters sans frontières »**

Rang	Pays	Note	↑↓	Rang	Pays	Note	↑↓
1	Finlande	0,00	=	33	Chili	10,50	↑
	Islande	0,00	↑	34	Hong-Kong	10,75	↑↑
	Norvège	0,00	=	35	Slovaquie	11,50	↑
	Pays-Bas	0,00	↑		Surinam	11,50	↑
	Suède	0,00	=	37	Uruguay	11,75	↓
	Suisse	0,00	↑	38	Afrique du Sud	12,00	↓
7	Autriche	0,50	↑	39	Espagne	12,25	↑↑
8	Nouvelle-Zélande	1,50	↑	40	Portugal	12,36	↓↓
9	Estonie	2,00	↓	41	Tanzanie	13,00	↑↑
	Irlande	2,00	↓	42	Corée du Sud	13,33	↑↑
11	Danemark	2,50	↓↓		Papouasie Nouvelle Guinée	13,33	↑↑
	Japon	2,50	↑	44	France	13,38	↓
	Lituanie	2,50	↓	45	Chypre	13,40	↓↓
14	Belgique	4,00	↓	46	Slovénie	13,44	↓
	Luxembourg	4,00	↑	47	Bosnie-Herzégovine	13,50	↓
	Malte	4,00	↓	48	Taiwan	14,50	↑↑
17	Allemagne	4,25	↑	49	Burkina Faso	15,00	↑
18	Australie	5,38	↓		Italie	15,00	=
19	Royaume-Uni	6,00	↑	51	El Salvador	15,83	↑↑
20	Etats-Unis	6,75	=	52	Maldives	16,00	↓
21	Canada	7,00	↓		Roumanie	16,00	↓
	Namibie	7,00	↑↑	54	Paraguay	16,25	=
23	Hongrie	7,50	↑	55	Argentine	16,35	↓
	République Tchèque	7,50	↑	56	Haïti	16,38	↑
25	Jamaïque	7,67	↓	57	OECS	16,50	↑↑
26	Cap-Vert	8,00	↑↑	58	Brésil	16,60	↑↑
	Ghana	8,00	↑	59	Guyana	16,63	↓↓
	Mali	8,00	↑	60	Togo	17,00	↑
29	Costa Rica	8,08	↑	61	Chypre (Nord)	17,25	↓↓
30	Lettonie	8,50	↓↓	62	Botswana	17,50	=
	Trinidad et Tobago	8,50	↓		Croatie	17,50	↑↑
32	Pologne	8,88	↑	64	Bhoutan	17,75	↑↑

65	Maurice	18,00	↓↓
	Seychelles	18,00	↑↑
67	Guinée-Bissau	18,25	↑↑
68	Macédoine	18,40	↓↓
69	République Centrafricaine	18,50	↑↑
70	Bénin	19,00	↑
	Bulgarie	19,00	↓
	Comores	19,00	↑↑
	Grèce	19,00	↓↓
	Kenya	19,00	↑↑
75	Moldavie	19,13	↑↑
76	Mongolie	19,42	↑↑
77	Guatemala	20,25	↑↑
78	Liban	20,50	↓↓
79	Malawi	21,00	↓↓
80	Albanie	21,50	↑
81	Panama	21,83	↓↓
82	Zambie	22,00	↑↑
83	Nicaragua	22,33	↓
84	Liberia	22,50	↓↓
85	Serbie	23,00	↓↓
86	Israël	23,25	↑
87	Emirats arabes unis	23,75	↓
	Koweït	23,75	↓↓
	Tonga	23,75	nc
90	Lesotho	24,00	↑
91	Sierra Leone	24,25	↑↑
92	Kosovo	24,83	↓↓
93	Sénégal	25,00	↓
	Timor-Leste	25,00	↓↓
95	Mauritanie	25,38	↑
96	Ouganda	25,50	↓↓
97	République dominicaine	26,13	↑
98	Mozambique	26,50	↓↓
99	Géorgie	27,00	↓↓
	EU (hors territoire américaine)	27,00	↑
101	Arménie	27,50	↑↑
	Equateur	27,50	↓↓
103	Bolivie	28,13	↓
104	Angola	28,50	
	Monténégro	28,50	↓↓
	Niger	28,50	↑↑
107	Gabon	28,75	↑↑
108	Burundi	28,88	↓
109	Pérou	30,00	↓↓
110	Djibouti	30,50	=
111	Samoa	33,00	nc
112	Tchad	33,17	↑↑
113	Guinée	33,50	↓↓
114	Congo	33,60	↑
115	Tadjikistan	34,50	↓
116	Madagascar	34,88	↑↑
117	Indonésie	35,83	↓↓
118	Côte d'Ivoire	36,00	↓↓
119	Népal	36,38	↓
120	Jordanie	37,00	↓
121	Qatar	38,00	↓↓
122	Inde	38,75	↓↓
123	Zimbabwe	39,50	↑↑
124	Oman	40,25	↓↓
125	Gambie	40,50	↑↑
126	Bangladesh	42,50	↓
127	Egypte	43,33	↑↑
128	Cambodge	43,83	↓↓
129	Cameroun	44,30	↓↓
130	Irak	45,58	↑↑
131	Ukraine	46,83	↓↓
132	Israël (hors territoire)	47,00	↑↑
133	Algérie	47,33	↑
	Venezuela	47,33	↓
135	Maroc	47,40	↓
136	Mexique	47,50	↑

	Singapour	47,50	↓		156	Philippines	60,00	↓↓
138	Turquie	49,25	↓↓		157	Arabie Saoudite	61,50	↑
139	Ethiopie	49,38	↑		158	Sri Lanka	62,50	↑
140	Russie	49,90	↑↑		159	Kirghizstan	63,00	↓↓
141	Malaisie	50,75	↓↓		160	Libye	63,50	↓
142	Brunei	51,00	↑↑		161	Somalie	66,00	↑
143	Honduras	51,13	↓↓		162	Kazakhstan	68,50	↓↓
144	Bahreïn	51,38	↓↓		163	Ouzbékistan	71,50	↓
145	Colombie	51,50	↓↓		164	Tunisie	72,50	↓↓
	Nigeria	51,50	↓↓		165	Viêt-Nam	75,75	↑
147	Afghanistan	51,67	↑		166	Cuba	78,00	↑
148	République démocratique du Congo	51,83	↓		167	Guinée équatoriale	79,00	↓
149	Fidji	52,75	↑		168	Laos	80,50	↑
150	Territoires palestiniens	56,13	↑↑		169	Rwanda	81,00	↓↓
151	Pakistan	56,17	↑		170	Yémen	82,13	↓
152	Azerbaïdjan	56,38	↓		171	Chine	84,67	↓
153	Thaïlande	56,83	↓↓		172	Soudan	85,33	↓↓
154	Belarus	57,00	↓		173	Syrie	91,50	↓
155	Swaziland	57,50	↓↓		174	Birmanie	94,50	↓
					175	Iran	94,56	↓
					176	Turkménistan	95,33	↓
					177	Corée du Nord	104,75	↓
					178	Erythrée	105,00	↓

Annexe 8: THE *CONSTITUTION* OF THE RUSSIAN FEDERATION (with the Amendments and Additions of December 30, 2008)

Chapter 1. The Fundamentals of the Constitutional System

We, the multinational people of the Russian Federation,
united by a common fate in our land,
establishing human rights and freedoms, civil peace and accord,
preserving the historically established unity of the state,
proceeding from the universally recognised principles of equality and self-determination of peoples,
revering the memory of ancestors who have conveyed to us love and respect of the Fatherland,
belief in good and justice,
reviving the sovereign statehood of Russia and asserting the firmness of its democratic basis,
striving to ensure the well-being and prosperity of Russia,
proceeding from the responsibility for our Fatherland before present and future generations,
recognising ourselves as part of the world community,
adopt the *CONSTITUTION* OF THE RUSSIAN FEDERATION.

Chapter 1. The Fundamentals of the Constitutional System

Article 1

1. The Russian Federation - Russia is a democratic federal law-governed State with a republican form of government.

2. The names "Russian Federation" and "Russia" shall be equal.

Article 2

Man, his rights and freedoms are the supreme value. The recognition, observance and protection of the rights and freedoms of man and citizen are duties of the State.

Article 3

1. The bearer of sovereignty and the only source of power in the Russian Federation shall be its multinational people.

2. The people shall exercise their power directly, and also through the bodies of state power and local self-government.

3. The supreme direct expression of the power of the people shall be referenda and free elections.

4. No one may usurp power in the Russian Federation. Seizure of power or usurping state authority shall be prosecuted under federal law.

Article 4

1. The sovereignty of the Russian Federation shall cover the whole of its territory.

2. The *Constitution* of the Russian Federation and federal laws shall have supremacy in the whole territory of the Russian Federation.

3. The Russian Federation shall ensure the integrity and inviolability of its territory.

Article 5

1. The Russian Federation consists of republics, territories, regions, cities of federal importance, an autonomous region and autonomous areas - equal subjects of the Russian Federation.

2. A republic (State) shall have its own *constitution* and legislation. A territory, region, city of federal importance, autonomous region, and autonomous area shall have its charter and legislation.

3. The federal structure of the Russian Federation is based on its state integrity, the unity of the system of state authority, the division of authority and powers between the bodies of state power of the

Russian Federation and bodies of state power of the subjects of the Russian Federation, the equality and self-determination of peoples in the Russian Federation.

4. In relations with federal bodies of state authority all the subjects of the Russian Federation shall be equal.

Article 6

1. Citizenship of the Russian Federation shall be acquired and terminated according to federal law; it shall be one and equal, irrespective of the grounds of acquisition.

2. Every citizen of the Russian Federation shall enjoy in its territory all the rights and freedoms and bear equal duties provided for by the *Constitution* of the Russian Federation.

3. A citizen of the Russian Federation may not be deprived of his or her citizenship or of the right to change it.

See Federal Law No. 62-FZ of May 31, 2002 on Russian Federation Citizenship

Article 7

1. The Russian Federation is a social State whose policy is aimed at creating conditions for a worthy life and the unhindered development of man.

2. In the Russian Federation the labour and health of people shall be protected, guaranteed minimum wages and salaries shall be established, state support ensured for the family, maternity, paternity and childhood, for disabled persons and the elderly, a system of social services developed, state pensions, allowances and other social security guarantees shall be established.

Article 8

1. In the Russian Federation guarantees shall be provided for the integrity of the economic space, a free flow of goods, services and financial resources, support for competition, and the freedom of economic activity.

2. In the Russian Federation recognition and equal protection shall be given to private, state, municipal and other forms of ownership.

Article 9

1. Land and other natural resources shall be utilised and protected in the Russian Federation as the basis of life and activity of the people living in the corresponding territories.

2. Land and other natural resources may be in private, state, municipal and other forms of ownership.

Article 10

State power in the Russian Federation shall be exercised on the basis of its division into legislative, executive and judicial. The legislative, executive and judicial authorities shall be independent.

Article 11

1. State power in the Russian Federation shall be exercised by the President of the Russian Federation, the Federal Assembly (the Council of the Federation and the State Duma), the Government of the Russian Federation, and the courts of the Russian Federation.

2. State power in the subjects of the Russian Federation shall be exercised by the bodies of state authority created by them.

3. The division of authority and powers among the bodies of state power of the Russian Federation and the bodies of state power of the subjects of the Russian Federation shall be effectuated by this *Constitution*, federal and other treaties on the delimitation of the authority and powers.

Article 12

In the Russian Federation local self-government shall be recognised and guaranteed. Local self-government shall be independent within the limits of its authority. The bodies of local self-government shall not be part of the system of state authorities.

Article 13

- 1.** In the Russian Federation ideological diversity shall be recognised.
- 2.** No state or obligatory ideology may be established as one.
- 3.** In the Russian Federation political diversity and the multi-party system shall be recognised.
- 4.** Public associations shall be equal before the law.

5. The creation and activities of public associations whose aims and actions are aimed at a forced change of the fundamental principles of the constitutional system and at violating the integrity of the Russian Federation, at undermining its security, at setting up armed units, and at instigating social, racial, national and religious strife shall be prohibited.

Concerning activities of public associations see Federal Law No. 82-FZ of May 19, 1995 on Public Associations and Federal Law No. 95-FZ of July 11, 2001 on Political Parties

Article 14

- 1.** The Russian Federation is a secular state. No state or obligatory religion may be established.
- 2.** Religious associations shall be separate from the State and shall be equal before the law.

See Federal Law No. 125-FZ of September 26, 1997 on the Freedom of Conscience and Religious Associations

Article 15

1. The *Constitution* of the Russian Federation shall have the supreme juridical force, direct application and shall be used on the whole territory of the Russian Federation. Laws and other legal acts adopted in the Russian Federation shall not contradict the *Constitution* of the Russian Federation.

2. The bodies of state authority, bodies of local self-government, officials, private citizens and their associations shall be obliged to observe the *Constitution* of the Russian Federation and laws.

3. Laws shall be officially published. Unpublished laws shall not be used. Normative legal acts concerning human rights, freedoms and duties of man and citizen may not be used, if they are not officially published for general knowledge.

4. The universally-recognised norms of international law and international treaties and agreements of the Russian Federation shall be a component part of its legal system. If an international treaty or agreement of the Russian Federation establishes other rules than those envisaged by law, the rules of the international agreement shall be applied.

Article 16

1. The provisions of the present chapter of the *Constitution* comprise the fundamental principles of the constitutional system of the Russian Federation, and may not be changed otherwise than according to the rules established by the present *Constitution*.

2. No other provision of the present *Constitution* may contradict the fundamental principles of the constitutional system of the Russian Federation.

Annexe 9 : Comparaison des pays selon le modèle de Geert Hofstede

PDI	Power Distance Index
IDV	Individualism
MAS	Masculinity
UAI	Uncertainty Avoidance Index
LTO	Long-Term Orientation

Country	PDI	IDV	MAS	UAI	LTO
Arab World **	80	38	52	68	
Argentina	49	46	56	86	
Australia	36	90	61	51	31
Austria	11	55	79	70	
Bangladesh *	80	20	55	60	40
Belgium	65	75	54	94	
Brazil	69	38	49	76	65
Bulgaria *	70	30	40	85	
Canada	39	80	52	48	23
Chile	63	23	28	86	
China *	80	20	66	30	118
Colombia	67	13	64	80	
Costa Rica	35	15	21	86	
Czech Republic *	57	58	57	74	13
Denmark	18	74	16	23	
East Africa **	64	27	41	52	25
Ecuador	78	8	63	67	
El Salvador	66	19	40	94	
Estonia *	40	60	30	60	
Finland	33	63	26	59	
France	68	71	43	86	
Germany	35	67	66	65	31
Greece	60	35	57	112	
Guatemala	95	6	37	101	
Hong Kong	68	25	57	29	96
Hungary *	46	80	88	82	50
India	77	48	56	40	61
Indonesia	78	14	46	48	
Iran	58	41	43	59	
Ireland	28	70	68	35	

Israel	13	54	47	81	
Italy	50	76	70	75	
Jamaica	45	39	68	13	
Japan	54	46	95	92	80
Luxembourg *	40	60	50	70	
Malaysia	104	26	50	36	
Malta *	56	59	47	96	
Mexico	81	30	69	82	
Morocco *	70	46	53	68	
Netherlands	38	80	14	53	44
New Zealand	22	79	58	49	30
Norway	31	69	8	50	20
Pakistan	55	14	50	70	0
Panama	95	11	44	86	
Peru	64	16	42	87	
Philippines	94	32	64	44	19
Poland *	68	60	64	93	32
Portugal	63	27	31	104	
Romania *	90	30	42	90	
Russia *	93	39	36	95	
Singapore	74	20	48	8	48
Slovakia *	104	52	110	51	38
South Africa	49	65	63	49	
South Korea	60	18	39	85	75
Spain	57	51	42	86	
Surinam *	85	47	37	92	
Sweden	31	71	5	29	33
Switzerland	34	68	70	58	
Taiwan	58	17	45	69	87
Thailand	64	20	34	64	56
Trinidad *	47	16	58	55	
Turkey	66	37	45	85	
United Kingdom	35	89	66	35	25
United States	40	91	62	46	29
Uruguay	61	36	38	100	
Venezuela	81	12	73	76	
Vietnam *	70	20	40	30	80
West Africa	77	20	46	54	16

Annexe 10 : Pouvoirs des principaux organes de l'Union douanière et des principales autorités exécutives fédérales chargés des procédures de réglementation technique

Commission de l'Union douanière	
Approuve la Liste uniforme des produits qui font l'objet de prescriptions obligatoires dans le cadre de l'Union douanière et la procédure régissant leur maintien.	
Approuve les plans (calendriers) d'élaboration des règlements techniques de l'Union douanière.	
Établit la procédure d'élaboration, d'adoption, de modification et d'abrogation des règlements techniques de l'Union douanière.	
Adopte les règlements techniques, introduit les modifications et abroge les règlements techniques de l'Union douanière.	
Détermine la procédure d'entrée en vigueur des règlements techniques de l'Union douanière adoptés dans les cas où elle n'était pas déterminée dans le règlement technique considéré et, si nécessaire, définit les dispositions transitoires.	
Approuve la liste des normes internationales et régionales et, en leur absence, les normes nationales (de l'État) des Parties, dont l'application volontaire assure le respect des prescriptions des règlements techniques de l'Union douanière adoptés, ainsi que sa procédure d'adoption.	
Approuve la liste des normes internationales et régionales et, en leur absence, les normes nationales (de l'État) des Parties comportant des règles et des méthodes de recherche (d'essais) et de mesure, y compris des règles concernant le prélèvement d'échantillons, requises pour l'application et la mise en œuvre des prescriptions des règlements techniques de l'Union douanière adoptés et l'évaluation de la conformité (confirmation) des produits. Approuve la procédure d'adoption de cette liste.	
Adopte des systèmes-types d'évaluation de la conformité (confirmation).	
Adopte les formulaires uniformisés des documents relatifs à l'évaluation de la conformité (confirmation) (déclarations de conformité aux règlements techniques de l'Union douanière, certificats de conformité aux règlements techniques de l'Union douanière).	
Adopte le descriptif de la signalétique unifiée pour la circulation des produits sur les marchés des États membres de l'Union douanière.	
Adopte la procédure d'application de la signalétique unifiée pour la circulation des produits sur les marchés des États membres de l'Union douanière.	
Adopte les règlements concernant la signalétique unifiée pour la circulation des produits sur les marchés des États membres de l'Union douanière et leur procédure d'application.	
Adopte les règlements concernant la procédure d'importation sur le territoire douanier de l'Union douanière des produits faisant l'objet de prescriptions obligatoires à l'intérieur de l'Union douanière.	
Ministère de l'industrie et du commerce de la Fédération de Russie	Agence fédérale de réglementation technique et de métrologie⁵³⁷

⁵³⁷ L'Agence fédérale de réglementation technique et de métrologie est placée sous le contrôle du Ministère de l'industrie et du commerce de la Fédération de Russie.

Procède à l'élaboration des règlements et à la réglementation juridique dans les domaines de la réglementation technique et de la métrologie.	- Contrôle et surveille la conformité des normes et des règlements techniques fédéraux avec les prescriptions obligatoires jusqu'à ce que les pouvoirs publics décident d'attribuer ces fonctions à d'autres autorités exécutives;
Adopte les textes réglementaires suivants: - modalités applicables aux déclarations de conformité des produits aux normes des règlements techniques;	- Collecte et traite les renseignements relatifs aux cas où un dommage est causé en raison de l'absence de conformité avec les prescriptions des règlements techniques, communique aux acheteurs, aux fabricants et aux vendeurs des renseignements concernant la conformité avec les prescriptions des règlements techniques;
	- Assure la publication des notifications relatives à l'élaboration, à la clôture des débats publics et à l'approbation des normes nationales et des listes des normes nationales qui peuvent être appliquées volontairement pour se conformer aux prescriptions des règlements techniques; assure la publication officielle et la diffusion des normes nationales, des classifications communes russes des renseignements techniques, économiques et sociaux;
- procédure d'établissement des commissions d'experts chargées des règlements techniques;	- Établit des comités techniques de la normalisation et coordonne leurs activités;
	- Adopte un programme d'élaboration de normes nationales;
	- Approuve les normes nationales;
	- Enregistre les normes nationales, les règles de normalisation, les normes et recommandations relatives à ce domaine et garantit leur accessibilité à toutes les personnes intéressées;
	- Assure l'accréditation (dans le domaine de compétence pertinent);
- procédure régissant l'organisme national de normalisation;	- Définit les fonctions de l'organisme national de normalisation.
	Tient à jour: - la banque de données fédérale sur les règlements techniques et les normes;
	- le système d'information unique sur la réglementation technique;
- modalités applicables aux certificats de conformité des produits avec les normes des règlements techniques;	- la liste des produits soumis à l'attestation obligatoire de conformité;
- règles d'enregistrement des déclarations de conformité des produits avec les normes des règlements techniques;	- le registre des déclarations de conformité;

- procédure régissant le transfert de renseignements sur les certificats délivrés au registre unique des certificats délivrés;	- le registre unique des certificats délivrés; Établit et tient à jour: - la partie nationale du Registre unifié des certificats de conformité et des déclarations de conformité enregistrées de l'Union douanière délivrées au moyen d'un formulaire unique;
	- la partie nationale du Registre unifié des organismes de certification et des laboratoires (centres) d'essais de l'Union douanière;
- procédure de tenue du registre unique des systèmes de certification volontaire.	Tient à jour le registre fédéral des organismes habilités à procéder à l'évaluation de la conformité des produits, des procédés de production et des services avec les prescriptions établies en matière de qualité et de sécurité.
Ministère du développement économique de la Fédération de Russie	
Assure le développement et la réglementation dans le domaine de l'accréditation. Établit la politique nationale et assure la réglementation juridique dans les domaines du développement socioéconomique, du développement des activités des entreprises et des activités économiques extérieures (à l'exclusion du commerce extérieur).	
Ministère de la santé et du développement social de la Fédération de Russie	Service de surveillance de la santé et du développement social ⁵³⁸
Établit la politique nationale et assure la réglementation juridique dans le domaine de la santé.	Exerce des fonctions de contrôle et de surveillance dans le domaine de la santé et du développement social.
	- Contrôle la qualité, l'efficacité et la sécurité des médicaments lors de leur fabrication, de leur préparation, de leur distribution et de leur utilisation. - Enregistre les médicaments et les articles destinés à un usage médical.
Ministère des télécommunications et des communications de masse de la Fédération de Russie	Agence fédérale des communications ⁵³⁹
Établit la politique nationale et assure la réglementation juridique dans le domaine des technologies de l'information et des télécommunications.	Organise le système de certification du domaine des communications, qui inclut les organismes de certification et les laboratoires (centres) d'essai.
	Enregistre les déclarations de conformité des moyens de télécommunication et tient à jour le registre des certificats de conformité du système de certification dans le domaine des communications.

⁵³⁸ Le Service de surveillance de la santé et du développement social relève du Ministère de la santé et du développement social de la Fédération de Russie.

⁵³⁹ L'Agence fédérale des communications relève du Ministère des télécommunications et des communications de masse de la Fédération de Russie.

Service fédéral des douanes⁵⁴⁰

Assure le dédouanement et le contrôle douanier des marchandises acheminées jusqu'à la frontière de la Fédération de Russie; veille à l'application des interdictions et des restrictions établies par la législation russe en matière de commerce des marchandises.

⁵⁴⁰ Le Service fédéral des douanes est placé sous le contrôle du Gouvernement de la Fédération de Russie.