

COLLOQUE INTERNATIONAL

INSTITUTIONS ET CROISSANCE ECONOMIQUE

11-12 Mars 2006 - ORAN

**Institutions, Croissance, Développement : des
articulations périlleuses autour de conflits/absence de
conflits
-Le cas Algérien-**

Première version, ne pas citer sans l'accord des auteurs

**Lyazid Kichou, Criisea Amiens
Christian Palloix, Criisea Amiens**

SOMMAIRE

Introduction	p. 3
I – Des ancrages théoriques différents quant à l’analyse du développement et quant à l’analyse de la transition ? Vers une économie du développement en termes de ‘changement institutionnel et changement organisationnel’	p. 4
1.1. Ancrages théoriques de l’économie du développement	p. 6
1.1.1. <i>Fondements et bilan de l’économie structuraliste du développement</i>	<i>p. 7</i>
1.1.2. <i>Fondements et bilan de la ‘nouvelle économie du développement’ et de la croissance endogène</i>	<i>p.14</i>
1.2. Ancrages théoriques de l’économie de la transition	p.16
1.2.1. <i>Quelle ‘économie’ de la transition</i>	<i>p.16</i>
1.2.2. <i>Du consensus de Washington.....</i>	<i>p.19</i>
1.2.3. <i>... à la prise en compte des institutions comme facteur de la croissance</i>	<i>p.20</i>
1.2.4. <i>Institutions et croissance : un lien conflictuel ?</i>	<i>p.22</i>
1.3. Les enjeux et perspectives de cette dualité	p.24
1.3.1. <i>Les enjeux</i>	<i>p.24</i>
1.3.2. <i>Les perspectives : vers une économie du développement comme changement institutionnel et organisationnel</i>	<i>p.24</i>
II – Une lecture duale de l’économie algérienne 1965-2005 : entre économie du développement et économie de la transition	p.28
2.1. Economie du développement 1965-85	p.28
2.2.1. <i>La bisectorialisation de la FBCF et l’importance de la formation des actifs</i>	<i>p.28</i>
2.2.2. <i>La question salariale et la bipolarisation du collectif de travail</i>	<i>p.29</i>
2.2.3. <i>La question de la monnaie de crédit et l’appropriation du pouvoir monétaire par les entreprises publiques</i>	<i>p.31</i>
2.2. Une économie de la transition 1985-2005	p.32
2.2.1. <i>Une transition très contrastée ...</i>	<i>p.32</i>
2.2.2. <i>... qui nécessite une lecture spécifique</i>	<i>p.35</i>
Conclusion	p.40
Bibliographie	p.41

INTRODUCTION

L'économie du développement est aujourd'hui traversée par deux courants de pensée institutionnalistes fort différents : 'The New Institutionalism' (D.C. North [1990, 1991, 1994, 1997], O.E. Williamson [1985, 1996]) et 'The Old Institutionalism' (à partir des travaux de T. Veblen [1898, 1899, 1908, 1921], et J.R. Commons [1899-1900, 1932, 1934, 1935]), nouvelles théories institutionnalistes du développement

- qui non seulement brouillent les apports et limites de deux legs historiques, l'économie du développement des années 1960-80 et l'économie de la transition des années 1985-2000,
- mais qui avancent aussi des dispositifs différents en direction de l'analyse des comportements des individus, de la théorie de la croissance, d'où en découlent des enjeux distincts (affirmation des conflits ou négation des conflits).

En économie standard 'institutionnaliste', compte tenu du relâchement de l'individualisme méthodologique vers la rationalité procédurale en information imparfaite, les règles (formelles, informelles, coutumes, ..) ont pour objet (théoriquement) d'assurer régularité et coordination dans les comportements et habitudes des individus, ce qui pourrait laisser supposer une approche commune avec 'The Old Institutionalism' ; de fait, la question des comportements des individus en économie standard n'en demeure pas moins fort éloignée de l'individualisme holiste ou individualisme institutionnalisé (L. Bazzoli [1999, 2002]) de 'The Old Institutionalism' .

La question de la croissance pose de son côté le délicat problème de sa mesure (agrégation) et de ses déterminants, avec l'opposition bien connue entre la théorie de la croissance endogène (Lucas, Romer, Barro, ...) et les théories plus exogènes de la croissance (modèles marxistes, keynésiens et post-keynésiens) qui seules envisagent et prennent en compte le conflit. Cette prise en compte du conflit n'est pas seulement liée à la conception de l'individu et de la société dans laquelle il s'insère mais dépend également des rapports de force et des configurations/coalitions d'acteurs ou de groupe d'acteurs. Observons toutefois que dans 'The New Institutionalism', comme résultats d'interactions entre individus, les institutions peuvent revêtir un caractère plus contraignant censé inscrire le processus de changement sur un sentier vertueux de croissance et de développement [D.C. North, 1997].

Nous disposons ainsi, à propos de *la recomposition en cours de l'économie du développement*, de deux blocs théoriques (O.I. et NEI) qui se font face et qui tentent d'articuler des composantes distinctes, avec des logiques distinctes :

<i>Institutions et Règles</i>	<i>Comportements des Individus</i>	<i>Théories de la Croissance</i>	<i>Les Enjeux</i>	<i>Articulation avec Développement et Transition</i>
Old Institutionalism (Veblen, Commons, ...)	Individualisme holiste Individualisme institutionnalisé	Modèles exogènes structuralistes (Marx, Mahalanobis) et Post-keynésiens (Harrod, Kaldor, Pasinetti...)	Répartition et Conflits de répartition	Perroux et les Institutions Economie structuraliste et industrialiste du développement Economie de la Transition
Nouvelle Economie Institutionnaliste (North, Williamson, ...)	Individualisme méthodologique relâché	Modèles endogènes (Lucas, Romer, Barro..)	Pas de conflit de répartition	Economie de la Transition Nouvelle économie du développement

Dans l'articulation recherchée entre modèles de croissance dits 'exogènes' et 'The Old Institutionalism', les liaisons institutions/croissance/développement dans l'optique de la production d'un surplus, de la répartition et des conflits qui l'accompagnent mettent en route des passerelles plus ou moins périlleuses dont on peut cibler certaines comme suit :

<i>Croissance/Développement</i>	<i>Old Institutionalism</i>
Théorie du capital	Théorie des actifs (T.Veblen)
Force productive, Socialisation, Travailleur collectif	Action collective, Going Concern (J.R.Commons)
Monnaie de crédit comme financement des avances et sanction	Monnaie de crédit, mais ...

Les nouvelles théories de la croissance dite 'endogène', tout en étant originales, semblent avoir évacué la délicate question de la répartition, qui par essence est conflictuelle. Cette évacuation semble répondre à un critère d'ordre logique : les attributs standards de l'homoeconomicus des modèles de croissance et son corollaire, l'individualisme méthodologique, sont nécessaires aux différents programmes d'optimisation des modèles de croissance. Le nouvel institutionnalisme, quant à lui, est obligé pour rendre compte du changement institutionnel, de recourir, tout en les relâchant quelque peu (l'hypothèse de rationalité limitée par exemple), aux hypothèses de l'économie standard.

Dans une première partie, sous forme d'inventaire (limité certes), toute recombinaison de l'économie du développement dans une voie institutionnaliste – et celle de 'The Old Institutionalism' en ce qui nous concerne - nécessite d'examiner les logiques à l'œuvre tant dans l'économie structuraliste du développement des années 1960-80 que dans l'économie de la transition des années 1985-2005, sans pour autant négliger 'la nouvelle économie du développement avec son couplage au modèle de croissance endogène'. Cette partie repose sur une double hypothèse. La première hypothèse soutient que l'économie du développement s'est donnée comme priorité l'accumulation, c'est-à-dire le processus de formation des actifs, alors que l'économie de la transition part, et c'est là notre seconde hypothèse, d'une base d'actifs déjà formée, et que sa préoccupation est celle de leur *valorisation* en économie de marché avec l'efficacité implicite de la propriété privée. Dès lors, il nous semble que l'économie du développement s'est positionnée sur la question des « **organisations** » (systèmes d'actifs, entreprises publiques) tandis que l'économie de la transition s'est positionnée sur les « **institutions** » (droit de propriété, règles du jeu...). De cet inventaire, nous tirerons un dispositif théorique d'approche de l'économie du développement en termes *'d'économie du changement institutionnel et organisationnel'*.

Une deuxième partie sera consacrée brièvement à la déclinaison de la dualité historique des approches – économie structuraliste du développement/ changement institutionnel et organisationnel – à l'économie de l'Algérie sur la période 1965-2005.

I – Des ancrages théoriques différents quant à l’analyse du développement et quant à l’analyse de la transition ? Vers une économie du développement en termes de ‘changement institutionnel et changement organisationnel’

Après un ‘inventaire’ des ancrages théoriques de l’économie du développement et de l’économie de la transition, nous proposons un dispositif d’analyse du développement au croisement de l’économie structuraliste, de l’économie institutionnaliste (The Old Institutionalism), et des apports de l’économie de la transition.

1.1. Ancrages théoriques de l’économie du développement

Si G.M. Meier et D. Seers [1988]¹ nous donnent une liste restreinte et particulière des pionniers de l’économie du développement, on connaît aussi la présentation d’A.O.Hirschman [1981] des divers courants de l’économie du développement des années 1960-80 que l’on retiendra plus particulièrement et que l’on peut schématiser comme suit :

Typologie des théories du développement

		<i>Monoéconomisme</i>	
		Affirmé	Nié
<i>Réciprocité des avantages</i>	Affirmée	Economie standard (néo-classique)	Economie du développement (à la Hirschman)
	Niée	Marx ?	Théories néomarxistes

Certes nous retiendrons une approche du développement ancrée dans le refus du monoéconomisme – soit la colonne de droite du tableau ci-dessus (Marx inclus de notre point de vue) -, mais il convient d’éclairer cette typologie *datée* de la distinction traditionnelle de l’analyse du développement opérée par F.Perroux [1961] entre *croissance* et *développement*, ce dernier concept faisant appel à un changement de structures. Tant l’économie du développement de F.Perroux à A.O.Hirschman que l’économie néo-marxiste du développement sont fortement arrimées à des socles communs, la théorie ‘classique de la croissance’ (des modèles keynésiens aux modèles multisectoriels) et l’analyse ‘structuraliste’,

¹ Cf. G.M.Meier & D.Seers (Ed) [1988], *Les pionniers du développement*, Paris, Economica
On rappellera le commentaire d’A.Sauvy sur ce livre : « *L’avant-propos banal d’A.W.Clausen, Président de la Banque mondiale, suivi d’une préface de G.M. Meier, de Stanford, confirme l’ignorance courante, aux Etats-Unis, relative aux économistes de langue non anglaise.* »

tout en indiquant que F.Perroux relevait déjà l'importance des institutions dans le développement².

De nouvelles approches ont depuis pris le pas sur l'économie structuraliste du développement, avec notamment une réactivation de l'économie standard couplée à de nouveaux supports allant de la théorie de la croissance endogène à une économie spécifique des institutions (D.C.North [1997]), au moment où les pratiques de développement sous contraintes des institutions internationales (Banque Mondiale, FMI, ...) inscrivaient les pays des tiers-mondes dans l'ajustement structurel, les micro-projets,

Aujourd'hui, la voie est ouverte vers une recomposition possible de l'économie du développement en partant de l'économie structuraliste du développement, de l'économie de la transition, du 'vieil institutionnalisme', approches qu'il convient d'interpeller y compris la nouvelle économie standard du développement.

1.1.1. Fondements et bilan de l'économie structuraliste du développement

a) Un peu d'histoire quant à l'approche structuraliste et industrialiste de l'économie du développement des années 1960-80

L'économie du développement déployée sur le Maghreb et l'Afrique Subsaharienne lors de la période 1960-1980 est caractérisée par des composantes 'structuraliste' et 'industrialiste'. Ceci s'inscrit dans une double commande des Etats, tant au Sud qu'au Nord de la Méditerranée:

- par les Etats francophones du Maghreb et de l'Afrique subsaharienne lors de la tentative de construction d'une indépendance économique après la vague des indépendances politiques des années 1960,
- par l'Etat français, confronté à un problème de souveraineté économique sur ses structures industrielles dans le contexte de la mondialisation en cours car cela mettait en jeu sa position hégémonique relative.

² Cf. F.Perroux [1961, pp. 238-242] : "personne ne doute que le marché concret, historique, ne soit une institution" (p.239).

Les Etats francophones de l'Afrique subsaharienne et du Maghreb ont passé les premières commandes de planification et d'économie industrielle aux divers Instituts et Centres de Recherche qui se sont constitués dans la décennie 1960 :

- projets d'aménagements des grands fleuves Sénégal, Niger, Congo
- élaboration des premiers plans nationaux de développement (entre planification impérative d'inspiration soviétique et planification indicative à la française),
- projets industriels.

Citons le cas de l'IREP-Grenoble³, dont les chercheurs⁴, se déploient sur le Niger, la Tunisie, l'Algérie, ..., faisant leurs premières armes dans l'apprentissage de la conduite de projets, de l'émergence de structures industrielles dans ces pays⁵ : les études conduites sur l'industrialisation de l'Algérie, par exemple, fourniront le premier socle - qui ne se limite pas uniquement au fameux concept des *industries industrialisantes* (De Bernis [1966]) - qui sera déployé ultérieurement.

Il en est de même pour d'autres Instituts ou Centres de Recherche, tels l'Ecole Pratique des Hautes Etudes⁶ (E.P.H.E., devenue E.H.E.S.S.), le centre de recherche du Ministère de la Coopération (SEDES) qui se spécialisera sur les études de projets en Afrique subsaharienne.

La commande des Etats francophones du Maghreb et de l'Afrique subsaharienne⁷ a ***un enjeu principal*** : la conduite d'un processus d'industrialisation, impliquant une stratégie, des choix de projets dans un dispositif structuraliste (branche, secteur, filière, ..). L'Algérie se dote d'une stratégie industrielle en terme de structures : l'émergence d'un système productif algérien est tissée à partir de grandes branches ou secteurs, avec des filières stratégiques, les actifs de chaque grande branche ou secteur étant regroupés au sein d'une seule société nationale (S.N.S., S.N.METAL, SONELEC, SONATRACH, ...)

³ dirigé à l'époque par G. de Bernis

⁴ Citons des chercheurs comme P.Judet, C.Courlet, J.C.Monatéri, J.C. Perrin, R.Chaponnière, R.Tiberghien... qui ont participé à l'aventure tunisienne et algérienne de l'IREP de la fin des années 60 et au début des années 70

⁵ Christian Palloix intègre l'IREP-Grenoble en 1969, dans l'équipe « Industrialisation », fortement centrée sur l'industrialisation de l'Algérie, et qui comprenait alors :

- une équipe grenobloise, avec P.Judet (ex-équipe Tunisie), J.C.Perrin, C.Courlet (ex-Tunisie), J.C.Monatéri, H.Erdemli,
- et une antenne basée à Alger avec R.Chaponnière, J.C.Guegan, R.Tiberghien.

⁶ Le Centre de planification de Ch.Bettelheim se déploie également sur l'Afrique subsaharienne alors et abrite de nombreux travaux de chercheurs africanistes comme P.P.Rey, A.Emmanuel

⁷ qui abandonneront très rapidement cet objectif sous contrainte d'une société politique militaire restreinte, qui se fonde et sur la violence et sur des réseaux de faveur, pour contrôler la société civile, ce qui sera moins facile au Maghreb.

Cette problématique industrialiste et structuraliste du développement s'enracine également dans les 'commandes' de l'Etat Gaulliste. Comme les Etats de l'Afrique subsaharienne et du Maghreb, l'Etat gaulliste recherche une légitimation dans le projet de la grandeur économique de la France, qui se conçoit comme grandeur industrielle indépendante, et non plus comme compromis agriculture-industrie. La commande de l'Etat gaulliste va accompagner celle des Etats de l'Afrique subsaharienne et du Maghreb en ce qui concerne les études et la recherche en économie industrielle⁸. Cette commande est facilitée par la présence exceptionnelle, au sein des organismes de commande d'études et de recherches, de donneurs d'ordre institutionnels proches du marxisme structuraliste⁹. Et cela d'autant plus que certains services de l'INSEE, telle la Division des Entreprises¹⁰, dirigée alors par C.Sautter, ou de la Direction de la Prévision abritaient nombre d'administrateurs ou fonctionnaires eux aussi très proches du marxisme structuraliste¹¹. Les appels d'offre du CORDES, du GRESI,...ciblent la question de la stratégie industrielle de la France au niveau des branches, des secteurs, des filières,pour un positionnement compétitif du système productif français, de ses structures industrielle. Se croisent au Plan et à l'Industrie les principaux instituts de recherche contractuels en économie industrielle de l'époque : l'IREP-Nanterre avec l'équipe de J.de Bandt, l'IREP-Grenoble, le Laboratoire de conjoncture et de prospective (LCP), l'E.P.H.E., etc...

Cette approche industrialiste et structuraliste du développement est également influencée par l'école latino-américaine de la dépendance (Cardoso, Dos Santos, Faletto, Furtado, Marini, ...) qui privilégie une stratégie du développement - dite d'import-substitution – fondée l'émergence de structures industrielles.

⁸ L'économie industrielle du développement est le prologue de l'Ecole Française d'Economie Industrielle (EFEI), prologue que manque précisément R.Arena dans sa présentation de celle-ci (ARENA [1999])

⁹ Au CORDES (Plan), André Gauron (qui devint conseiller de Beregovoy au Ministère des Finances), puis B.Guibert (Ministère du Travail, Ministère de l'Environnement, ...)

Au Plan également, puis à l'Industrie, L.Sardais (qui appartenait par ailleurs au groupe SIFI de W.Andreff, G.Deleplace, L.Gillard,)

Au GRESI, D.Malkin, J.Laganier,

¹⁰ Division des Entreprises de l'INSEE à laquelle on doit :

- *Fresque Historique du système productif français* (1974),

- *La mutation industrielle de la France*, 2 volumes (1975)

¹¹ Nombre d'entre eux se croisaient au Séminaire de Ch.Bettelheim, à la Commission Economique du P.C.F, à la L.C.R., ...

b) *Les fondements (politique de substitution aux importations, mise en place de structures industrielles, croissance et accumulation, formation des actifs, formation des compétences, conflits)*

On relève *deux apports majeurs* de l'analyse structuraliste et industrialiste du développement : le découpage en structures, l'enracinement dans un processus d'accumulation du capital et de formation des actifs, le tout dans le cadre d'une politique économique spécifique héritée de l'histoire du développement en Amérique Latine dans les années 1930, *la politique de substitution aux importations* qui en appelle à l'émergence de structures productives nationales et à la formation d'un marché intérieur.

Le premier *apport majeur* est celui du couplage des divers types de découpage structurels avec la théorie de la valeur et des prix, car un des enjeux du découpage est de cibler les transferts de surplus d'une branche à l'autre, d'un stade de la filière à l'autre, d'un secteur à l'autre, le système productif étant le lieu d'un vaste mouvement de *redistributions* des richesses produites au profit de certaines structures (branche, secteur, filière) et capitaux et au détriment d'autres. On peut schématiser dans le tableau ci-après les relations entre les divers types de découpage et la formation du système de valeur et de prix dans une économie.

Tableau 1 : Structures de découpage, formation de la valeur et des prix

<i>Structure</i>	<i>Valeur et prix</i>	<i>Lois de régulation</i>
1) <i>Branche</i> Concurrence des producteurs Concurrence des capitaux	Valeur, prix de marché Valeur, prix de production	Valorisation Maximisation du taux de profit Tendance à l'égalisation ou tendance à la différenciation des taux de profit
2) <i>Section ou secteur</i>	Valeur, survaleur	Accumulation Tendance et contretendances à la baisse du taux de profit
3) <i>Filière</i>	Valeur d'usage, valeur, prix	Valorisation
4) <i>Système productif localisé (SPL)</i>	Valeur d'usage, prix	Valorisation
5) <i>Système productif</i> comme complexe de branches, secteurs, filières		Valorisation/Accumulation

*Le deuxième apport est de lier l'émergence des structures productives à l'accumulation du capital et à la croissance, ce qui en appelle à des formes conjointes de valorisation et d'accumulation. En s'appuyant sur les modèles de croissance keynésiens-cambridgiens¹², multisectoriels (de type Feld'man–Mahalanobis), le développement est accumulation du capital non seulement pour générer un surplus à répartir (croissance), mais aussi **pour assurer la formation des actifs, tant intangibles que tangibles.***

Dans les modèles multisectoriels, la croissance était menée par la section des biens d'équipement, et le modèle de Mahalanobis va opérer un retournement avec l'apparition d'une troisième section (artisanat, formes de productions antérieures) destinée à atténuer le choc de la section I et à favoriser les biens de consommations durables et les biens salaires. Ce modèle n'a pas été appliqué en Algérie, car il s'agissait, entre autres, de développer la section des biens intermédiaires liée à une section des biens de consommation (S.I).

La formation des actifs intangibles (ressources humaines) est au centre de la stratégie du développement de certains pays comme l'Algérie, avec l'attention consacrée alors à la mise en place d'un système éducatif (du primaire à l'université) généralisé pour tous et toutes. Le développement est développement des compétences.

Nous aurons l'occasion plus loin d'insister sur l'importance de la formation des actifs tangibles (immobilisations corporelles) dans l'industrialisation de l'Algérie et ... de leurs trajectoires ensuite vers une certaine obsolescence.

D'autres apports, en relation avec ces deux apports majeurs, sont tout aussi importants :

- une économie du développement fondée sur *la mise au travail des populations* et sur l'émergence du salariat sous l'aspect d'une *salarisation restreinte* (Palloix [1980a]) en relation avec l'usine-providence et un certain espace pris aussi par l'Etat-Providence ;
- la permanence des conflits, conflits de répartition salaires/profits, conflits sur l'appropriation des compétences, conflits quant à l'organisation du travail, conflits de rerépartition (Usine-Providence, Etat-Providence), ...
- une représentation de cette économie productive en économie monétaire, avec le recours à une théorie de la monnaie de crédit (Palloix [1980b, 1982]), qui surgit comme la monnaie spécifique du capitalisme et donc de tout développement, selon les apports

¹² Cf. le modèle de croissance pour le développement proposé par R.F.Harrod à la Conférence de Brissago [1965]

de K.Marx déjà¹³, de Rudolf Hilferding¹⁴ [1910], relayés ensuite par ceux de Hawthrey, Keynes et Schumpeter (Lakomski O., 2002).

c) Les limites : la question de l'entreprise et de ses efficiences

Toutefois, l'analyse structuraliste et industrialiste du développement passe à côté de deux éléments clefs :

- celui d'une analyse de la firme ou entreprise (sa nature, ses frontières), de son rôle dans le développement économique, de ses formes institutionnelles et organisationnelles,
- et celui du comportement des acteurs (firme, salariat, Etat, managers, ...) sans pour autant retourner à l'individualisme méthodologique.

L'économie structuraliste du développement ne se préoccupa guère de la question de la firme. Seules les structures importent et la structure (branche, secteur, filière) l'emporte sur la firme : les grandes sociétés nationales qui émergèrent en Algérie dans les années 1965-1975 étaient avant tout des structures et non des firmes !

Alors qu'est-ce qu'une firme ou entreprise ? L'entreprise est aujourd'hui communément associée au 'risque' (Knight [1927]), à des anticipations auxquelles est liée étroitement le risque. Ensuite, la genèse théorique de la question de la firme (sa nature, ses frontières, ...) et de sa distinction du marché s'est opérée initialement sur la base de la distinction d'un mode de coordination vis-à-vis d'un autre, de la coordination par les prix caractérisant le "marché" à la coordination par la hiérarchie (Coase [1937]) caractérisant la "firme", l'espace de l'entreprise ou du groupe se déployant sur des transactions internes dites encore 'contrôlées'.

Depuis, c'est sur la base de la multiplication des modes possibles de coordination que s'est enrichie progressivement la théorie de la firme : coordination par les compétences et la

¹³ Cf. Suzanne de Brunhoff [1967]

¹⁴ Rudolf Hilferding est un pionnier méconnu de l'économie industrielle, introduisant le premier (Palloix [1999])

- le concept de barrières (techniques, financières) de branche à branche, traditionnellement attribué à J.S.Bain,

- le concept de monnaie de crédit, tant dans le financement des monopoles, que dans la mise en place et la levée des "barrières", établissant pleinement la nature de celle-ci comme monnaie spécifique au capitalisme,

- ouvrant la voie à l'analyse de la "concurrence oligopolistique" en économie de diversité (avant Krugman et les autres).

coopération de firme à firme (Richardson [1972]), coordination par les règles, habitudes (D.C.North [1990], O.E.Williamson [1985]), coordination par le contrat (contrats complets/contrats incomplets, droits de propriété), coordination par le réseau, etc....

De la distinction entre 'firme' du Centre et 'firme' du (des) Tiers-Monde

La question de la firme ou entreprise ancrée dans l'économie du développement s'identifie-t-elle étroitement avec celle de la firme dans le capitalisme du centre ?

La déclinaison des composantes de la firme énoncées ci-dessus cible nombre de fortes différences, apparemment irréductibles :

- la 'transaction contrôlée' dans un espace du développement n'est pas de même nature, de même efficacité que celle dans l'espace du 'centre' ;
- l'institution 'marché' à la périphérie est fort éloignée pour le moins de celle de 'marché' au centre ;
- la question des règles, des habitudes, coutumes conduisent à des modes d'activation de la firme et des individus dans l'espace périphérique fort différents par rapport à ceux du centre ;
- les contrats à la périphérie sont donnés beaucoup plus incomplets qu'au centre pour le moins !

Certes, l'économie structuraliste du développement a manqué la question de la 'firme' ou 'entreprise', mais il serait tout aussi illusoire de cerner la question de la firme ou entreprise dans le développement à partir du dispositif théorique disponible pour cette question au centre !

d) Quel bilan de l'économie structuraliste du développement des décennies 1960-70-80 ?

Il n'en demeure pas moins un relatif constat de carence quant au bilan d'un développement placé plus ou moins au Maghreb et pour l'Afrique Subsaharienne sous les auspices de l'économie structuraliste et industrialiste du développement quant aux décennies 1960-70-80 : une pauvreté accrue, des inégalités sociales renforcées, une salarisation de plus en plus restreinte, des niveaux de revenus dégradés, des taux de croissance ralentis, des actifs inefficients, une absence de compétitivité, ... Le modèle 'industriel' cède.

Certes, la carence est peut être imputable pour partie à l'absence de prise en compte de la question de la firme ou entreprise dans le développement, à la carence de la prise en compte du comportement des individus, mais l'échec du développement des décennies 1960-70-80 ne relève-t-il pas avant tout d'autres causes ? Citons pêle-mêle la dette, l'échange inégal, l'accumulation dépendante, l'absence de ressources financières, le prix des matières premières, l'Etat rentier ou prédateur, une société politique militaire et restreinte, Un réel bilan serait à faire !

Mais peut-être plus globalement, l'échec de l'économie structuraliste du développement est à mettre au compte de la déclinaison brutale d'un modèle à suivre, celui de l'économie capitaliste du Centre, et de sa prétention à l'autonomie par rapport à la diversité des sociétés dans les Tiers Mondes : pas d'autonomie de l'économie qui est traversée par des extériorités soutient K.Polanyi [1944], point de vue que l'on retrouve pour partie dans la thèse de 'l'encastrement' de M.Granovetter [1985].

1.1.2. Fondements et bilan de la 'nouvelle économie du développement' et de la croissance endogène ?

L'échec relatif de l'économie structuraliste du développement a conduit à réactiver – sous couvert des institutions internationales (Banque Mondiale, Fonds Monétaire International, ...) - une approche standard plus microéconomique et libérale par les 'projets' et les 'comportements', le tout dans le contexte des 'plans d'ajustements structurels', le bilan étant ici encore moins probant que le premier.

Défaillances du marché, défaillances de l'Etat, politique de croissance tirée par les exportations

C'est par la porte des « *défaillances du marché* », qui auraient caractérisé les décennies antérieures du développement, que s'enracine dans les années 1990 une nouvelle économie du développement couplée à la théorie de la croissance endogène (Lucas [1988], Romer [1993], Krugman [1995]). Les défaillances de l'Etat, par leur interventionnisme, sont également ciblées, les remèdes étatiques ayant carrément échoué ou ayant eu toutes sortes d'effets pervers (Krueger [1993], Rodrick [1996]). Défaillances du marché, défaillances de l'Etat multiplient les comportements opportunistes, interdisant la mise en place des cercles vertueux de l'optimisation en économie de marché.

La politique de substitution aux exportations est décriée, abandonnée, et cède la place à une nouvelle orientation de la stratégie de développement avec une croissance tirée par les exportations (Krueger [1993], Ranis [1998]).

Croissance endogène, Institutions et capital humain

A la suite des travaux de Solow, de nombreux dépassements ont été opérés quant à l'identification des facteurs 'endogènes' permettant d'expliquer la croissance et les écarts de croissance constatés. Ces théories de la croissance endogène identifient d'autres sources de la croissance et partent de l'élargissement du concept de capital qui devient pour partie immatériel : capital humain, capital public, et ce qu'on l'on pourrait qualifier de capital 'institutionnel'. De ce fait les fondements microéconomiques du modèle de Solow sont donc entièrement renouvelés : les outputs, les inputs et la fonction de production agrégée sont revus. La thèse du modèle de Solow selon laquelle le progrès technique est un résidu a largement été battue en brèche et des approches différentes ont dépassé la conception 'exogène' du progrès technique. Pour faire bref, les différents modèles sont partis de trois modèles principaux et ont ensuite modifié tel ou tel paramètre du modèle de base. Les trois modèles de base sont ceux de P. Romer [1986 et 1990] sur l'apprentissage, de R. Lucas (1988) sur le capital humain, et Aghion et Howitt [1992] sur l'innovation.

Le modèle de P. Romer [1986] pose la question de l'apprentissage par la pratique (learning-by-doing) comme facteur de la croissance. A technologie donnée, l'expérience acquise dans la production rend les travailleurs plus productifs. Le modèle de Lucas [1988] et ses développements avancent le capital humain comme facteur explicatif de la croissance. Dès lors la question de l'intervention de l'Etat est souhaitée pour stimuler et renforcer l'investissement public en capital humain. Enfin, le modèle d'Aghion et Howitt [1992] inscrit l'innovation au centre de la croissance et prône dès lors que des politiques publiques encouragent et protègent fortement les innovations¹⁵.

Sans rentrer dans le détail de ces modèles qui restent très formalisés et dont les validations empiriques restent discutables, il est néanmoins possible de souligner quelques remarques quant à la place particulière des institutions dans ces modèles :

¹⁵ Le lecteur pourra se référer à l'ouvrage très complet d'Aghion et Howitt [2000] pour de plus amples développements.

- premièrement, on notera que l'Etat reste *l'institution* de référence dans ces modèles ; il lui appartient, en tant qu'autorité publique, de mettre en œuvre des politiques économiques et budgétaires visant à promouvoir l'investissement en tel ou tel type de capital ;
- deuxièmement, la réhabilitation de l'Etat dans ces modèles de croissance, ne modifie pas pour autant la méthodologie standard qui est utilisé pour montrer les différents optimums atteints sur la base d'optimisations dynamiques de fonctions d'utilités inter temporelles ;
- et enfin, en continuant à reposer sur l'hypothèse de l'individualisme méthodologique, ces modèles de croissance endogène n'offrent pas d'éclairage quant à l'aspect conflictuel du changement et de la croissance.

Quel bilan ?

Le bilan 1985-2000, à mettre au compte de 'la nouvelle économie du développement et de la croissance endogène', n'est guère plus convaincant que celui des décennies précédentes : l'économie de la pauvreté en est devenue une composante principale !

Il importe donc d'investir de nouvelles voies, celle du 'changement organisationnel' ouverte notamment par la question de la 'transition' à l'économie de marché dans les ex-pays socialistes : Europe de l'Est et Russie.

1.2. Ancrages théoriques de l'économie de la transition

1.2.1. Quelle « économie » de la transition ?

L'idée d'un ancrage théorique de l'« économie de la transition » ne procède pas de la recherche systématique d'un courant de pensée spécifique qui se serait développé concomitamment à la transition dans les pays de l'Est. On ne parlera donc pas de l'économie de la transition mais des théories économiques qui ont été mobilisées pour analyser et orienter ces anciennes économies de l'est à 'transiter' vers un système économique dont la coordination serait marchande en lieu et place d'une coordination planifiée.

Il semblerait que les différentes théories économiques mobilisées, tout en ayant comme dénominateur commun la croyance en l'efficacité de l'économie de marché comme mode

optimal d'allocation des ressources, reposent sur au moins deux hypothèses non exclusives et dont les conséquences sont plus ou moins importantes :

H1 : **Hypothèse de formation relativement achevée des actifs** : Les économies en transition ont atteint des niveaux de développement économiques et de formation des actifs qui les affranchissent en partie de mobiliser les recommandations théoriques de l'économie structuraliste du développement.

H2 : **Hypothèse de supériorité de la propriété privée** : Le processus de formation des actifs étant supposé achevé par hypothèse au moment du début de la transition, c'est la question de leur valorisation qui est posée en liaison avec celle des droits de propriété et de la privatisation.

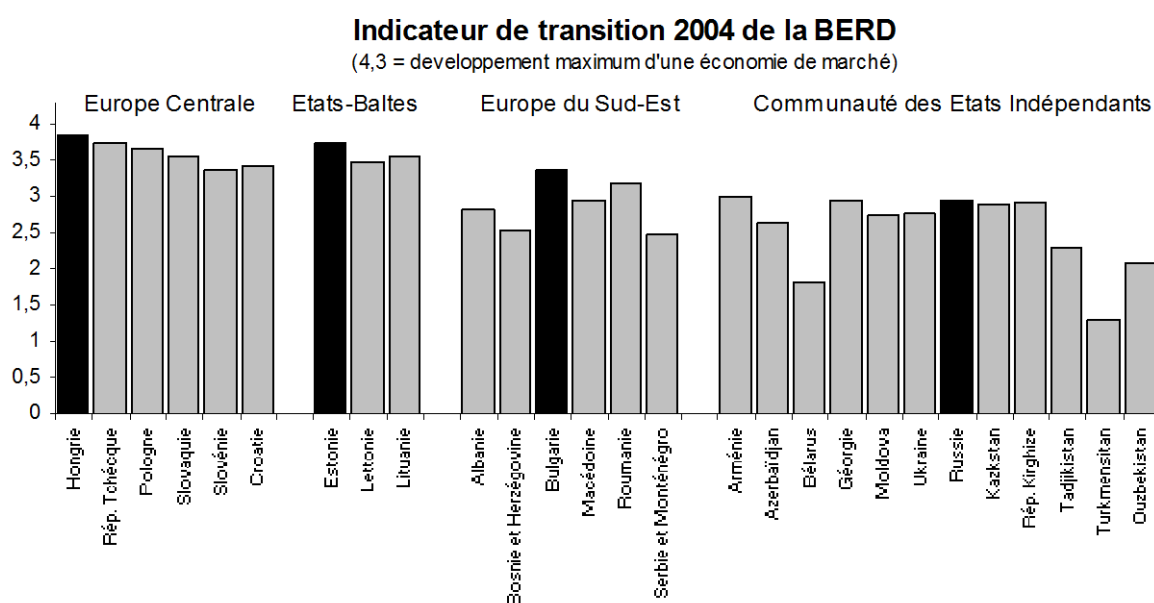
Ces deux hypothèses amènent les différents courants théoriques qui se sont penchés sur les économies en transition à supposer :

- d'un côté un niveau de développement suffisant des actifs (tangibles et intangibles)
- de l'autre que l'économie de marché, et donc la propriété privée, présenterait une efficacité nettement supérieure quant à leur valorisation.

La transition s'est concrètement mise en route avec la mise en place de réformes sur lesquelles il n'y avait pas nécessairement de consensus quant à leur importance (ouverture totale ou partielle des marchés par exemple) et à leur rythme (thérapie de choc ou graduelle).

Les tenants du « big bang » sont partis du principe que la 'cible' était connue et que l'on savait comment y arriver. Il s'agissait alors de ne pas perdre de temps et de mettre en oeuvre toutes les réformes nécessaires pour inscrire les économies sur la trajectoire optimale de l'économie de marché. Les coûts sociaux d'une telle démarche devaient être plus qu'absorbés par les bénéfices globaux. De l'autre côté, les partisans de la démarche dite « graduelle » convenaient qu'il fallait adopter des réformes progressives si l'on souhaitait que des institutions efficaces se mettent en place.

Les spécificités des économies en transition ont eu recours à des approches plus ou moins différenciés qui, combinées à des programmes de privatisations plus ou moins importants, ont conduit à des niveaux de transition qui restent contrastés (BERD 2003). 5 groupes de pays sont identifiés (Europe Centrale, Etats Baltes, Europe du Sud Est et Communauté des Etats Indépendants – CEI -). L'indicateur de transition s'étend sur une échelle allant de 0 à 4,3 qui est le niveau de développement maximum d'une économie de marché.



Cet indicateur de transition, composite par construction, synthétise les progrès réalisés dans les privatisations, la réforme des entreprises, la libéralisation des prix et des échanges, l'instauration de l'état de droit et de droits de propriété et le fonctionnement des marchés financiers. La lecture de ce graphique permet de montrer que les évolutions depuis le début de la transition ne sont pas uniformes selon les pays. Ainsi, on notera par exemple que les groupes 'Europe Centrale' et 'Etats Baltes' sont les plus avancés. Le groupe 'Europe du Sud Est' et 'CEI' sont en retrait. Ces indicateurs de transition doivent être rapprochés des programmes de privatisation importants qui ont été engagés mais pour lesquels les résultats restent également très contrastés.

1.2.2. Du consensus de Washington ...

Nombre de ces économies ont suivi de manière plus ou moins importante ce qu'on a appelé le « consensus de Washington »¹⁶ notamment en termes de privatisation et de libéralisation des échanges. Le tableau ci-après résume les recettes tirées des programmes de privatisation lancés entre 1990 et 2003 avec des rythmes plus ou moins différents et des méthodes plus ou moins différentes. On notera ainsi que 4 pays sur 14 ont concentré 72% des recettes des privatisations.

Recettes tirées des privatisations (1990-2003)

	En Millions De USD	En %	Cumul
Europe Centrale et Orientale dont	98 042	100%	
Pologne	22 320	22,8%	22,8%
Hongrie	15 440	15,7%	38,5%
Rép. Tchèque	13 973	14,3%	52,8%
Russie	9 817	10,0%	62,8%
Slovaquie	8 697	8,9%	71,6%
Kazakhstan	6 976	7,1%	78,8%
Bulgarie	4 195	4,3%	83,0%
Croatie	3 128	3,2%	86,2%
Roumanie	2 815	2,9%	89,1%
Serbie et Monténégro	2 346	2,4%	91,5%
Lituanie	2 150	2,2%	93,7%
Lettonie	1 302	1,3%	95,0%
Slovénie	1 189	1,2%	96,2%
Macédoine	1 044	1,1%	97,3%

Source : Banque Mondiale, 2005

Mais nonobstant cette inégalité qui renvoie à la fois aux méthodes d'évaluation, aux méthodes de privatisation et à la 'quantité' d'actifs privatisables, se sont posées des questions quant à l'usage des recettes tirées des privatisations et à l'efficacité avérée du transfert de propriété. De nombreuses études économétriques se sont livrées à l'examen des gains de productivité ou de performance des entreprises privatisées et admettent, avec les limites d'usages liées à cette méthodologie, des résultats plus ou moins contrastés. Dans un article récent, S. Guriev et W. Megginson [2005] recensent et analysent l'abondante littérature qui a été consacré la question des privatisations dans les pays de l'Est. Les auteurs

¹⁶ Le consensus de Washington fait référence à dix recommandations formulées par l'économiste John Williamson en 1989. Ces recommandations qui ont été adoptées par le FMI et la Banque mondiale étaient destinées aux pays, quels qu'ils soient, qui souhaitent réformer leur système économique. Parmi ces recommandations on citera la discipline budgétaire, la réforme fiscale, la libéralisation du commerce et des IDE, la privatisation des entreprises publiques, les droits de propriété. On pourra se reporter à un article de l'auteur de 2003 dans la revue *Finance et Développement* où il revient assez longuement sur la manière dont ce terme aurait été 'galvaudé' et mal compris.

concluent leur *survey* en notant que les recherches menées montrent qu'en « général¹⁷ » les privatisations ont bien fonctionné, à la fois pour les entreprises qui ont été privatisées et pour l'économie dans son ensemble. La synthèse de ce recensement met également en évidence que les bénéfices des privatisations dépendent des institutions de marché en place (contrainte budgétaire dure, protection effective des droits de propriété, concurrence, corporate governance). Mais indépendamment de la supériorité avérée ou pas de la propriété privée sur la propriété publique des actifs, se pose la question des considérations politiques et fiscales qui vont amener un programme de privatisation à engendrer ou pas de la croissance sur le long terme. Face au coût social des privatisations (licenciements), auquel certains ont opposé l'existence d'effets positifs de la redistribution des recettes des privatisations sous formes de transferts indirects (filets sociaux, formations professionnelles, réduction de charges pour encourager l'emploi, etc...), s'ajoutent les risques évidents de captation de rentes de la part d'acteurs suffisamment organisés qui peuvent soit retarder ou bloquer les transferts, soit utiliser des rapports de forces pour tirer profit du processus.

1.2.3... à la prise en compte des institutions comme facteur de la croissance

La prise en compte des institutions comme facteur de croissance est aujourd'hui unanimement reconnu. Mais cette prise en compte des institutions reste néanmoins inscrite dans une approche 'standard' de l'économie dans laquelle le marché présenterait des résultats indiscutables en termes de bien être général. Mais comme le note Labarone (2002), les « *orientations standards en matière de politique économique ou de privatisation ont été critiquées, sur le plan analytique, par des approches hétérodoxes de la transition. Ces critiques...se sont développées au fur et à mesure que s'affirmaient certains résultats économiques décevants des programmes standard* »¹⁸. Un consensus « post-Washington » a ainsi émergé en soulignant le rôle essentiel des « institutions » dans la réussite du processus de transition. S'il est indéniable que la question des institutions est rapidement devenue centrale dans les recommandations des institutions internationales, il est en revanche un peu délicat de conclure que ce nouveau consensus soit *hétérodoxe*. Car il ressort, au demeurant, que si effectivement la place des 'institutions' devient centrale, la question de fonds qui est posée est bien celle des '**institutions de l'économie de marché**', avec une double condition : la nécessité de la construction d'une infrastructure institutionnelle et son décryptage et son acceptation par les acteurs.

¹⁷ Entre guillemets dans le texte.

¹⁸ D. Labarone, 2002, p. 95.

La première condition renvoie à la mise en place ou au renforcement d'institutions qui sont censées fournir les bonnes incitations et inscrire l'économie du pays sur un sentier vertueux de croissance (D.C. North [1990, 1997]). Outre l'hypothèse d'une disponibilité gratuite de l'information censée permettre au plus grand nombre (d'*homoeconomicus*) de recevoir et de comprendre les bonnes institutions ; la seconde condition doit permettre d'éviter le développement d'une économie de captation de la part d'acteurs n'ayant aucun intérêt à renoncer au cadre en place, car générateur de rentes captives.

Dans un article de 1999, deux économistes du FMI¹⁹ ont identifié plusieurs facteurs de croissance dans les pays en transition. Parmi ces derniers, figurent la maîtrise de l'inflation, le degré de réforme ou de libéralisation du marché, l'ouverture extérieure et l'encouragement de la production destinée à l'exportation et l'investissement direct étranger.

En plus de ces facteurs 'clés' de la croissance, ces deux économistes notent que « *si les conditions initiales comptent...elles influent moins sur la croissance que les différences de politique pendant la transition* »²⁰. Cette position théorique, par ailleurs en phase avec la doctrine générale des institutions internationales, qui ne renvoie pas simplement à la pseudo neutralité des 'conditions initiales' – qui d'ailleurs en économie standard correspond à celle des '*dotations initiales*' – ne tient pas compte de l'importance plus ou moins grande du legs institutionnel propre à chaque pays. Ce legs institutionnel ne concerne pas uniquement le niveau de *développement institutionnel* atteint par rapport aux exigences d'une économie de marché, mais intègre tout un aspect informel et implicite et politique qui semble être sous-estimer par les approches de la transition dites standards. A propos de ce débat quant aux conditions initiales, on relève au sein même du FMI des positions assez divergentes. Ainsi, P. K. Mitra et M. Selowsky²¹ se livrent à une évaluation des raisons qui ont conduit des économies en transition à obtenir de meilleurs résultats que d'autres. Dans cette étude économétrique, les auteurs ont cherché à expliquer la variabilité des résultats économiques de ces pays, en identifiant la situation de départ, les réformes ou des chocs extérieurs comme une guerre ou des troubles civils. Ils ont arrivés à diverses conclusions macro et micro économiques. Sur le plan macroéconomique, les auteurs relèvent que « *certaines éléments de la situation de départ (les distorsions pas exemple) ont plus d'effet au début de la transition, d'autres (la solidité des institutions) plus tard* »²². Les auteurs notent à cet égard que dans certains pays, « *les réformes ont peut-être même un effet économique*

¹⁹ O. Havrylyshyn et T. Wolf, 1999.

²⁰ Op cité, p. 13.

²¹ Finances & Développement, juin 2002, pp. 48-51.

²² Op cité, p. 49.

négalif sur la production – elles peuvent être considérées comme un coût d'investissement initial, dont l'effet positif sur la croissance se fait sentir ultérieurement »²³.

Au delà de ces considérations générales, l'une des conclusions les plus intéressantes et inattendues des auteurs se situe sur le plan microéconomique. En s'appuyant sur une étude menée conjointement par la BERD et par la Banque Mondiale sur un échantillon de 4 000 anciennes et nouvelles entreprises, les auteurs notent que l'amélioration de la valeur ajoutée par travailleur tient au « *transfert de ressources des anciennes entreprises principalement à forte intensité de capital vers de nouvelles entreprises généralement à plus forte proportion de main d'œuvre qui devrait être une source vitale de croissance, le redressement de la croissance traduisant l'interaction entre les anciennes et les nouvelles entreprises »²⁴.*

Ces conclusions amènent trois remarques :

- *primo*, les pays en transition n'ont pas nécessairement empruntés *une voie unique* ; ce qui sur le plan théorique permet non seulement de relativiser la portée effective du consensus de Washington mais permet également de montrer que l'économie ne peut se concevoir indépendamment des trajectoires et des spécificités historiques et sociétales de chaque pays.
- *secundo*, le caractère contrasté des résultats est finalement intrinsèquement liée aux « *conditions initiales* » et plus particulièrement aux stratégies politiques qui conditionnent, en fonction de situations rentières, à la fois le rythme et l'intensité des réformes.
- *tertio*, l'interaction vertueuse entre anciennes et nouvelles entreprises atténuée, quelque peu, les vertus de la *destruction créatrice*.

1.2.4. Institutions et croissance : Un lien conflictuel ?

Pour expliquer les écarts de développement et de niveau de vie entre pays riches et pauvres, plusieurs thèses ont émergé en relation avec les théories du développement.

Une première thèse semble mettre en avant le facteur géographique (J. D. Sachs, 2003). Plus précisément, le climat et l'écologie détermineraient le niveau technologique d'une société et la motivation des habitants. Si cette thèse, qui rejette le déterminisme, semble sous certaines conditions soutenable, ne doit pas occulter les prélèvements irréversibles

²³ Op cité, p. 49.

²⁴ Op cité p. 49.

opérés par le centre sur les périphéries et la confiscation de leur autonomie pendant de longs siècles.

Une deuxième thèse renvoie sur les institutions. Selon D. Acemoglu (2003), de 'bonnes' institutions économiques doivent présenter trois caractéristiques :

- en garantissant le respect des droits de propriété, elles fournissent les incitations à investir ;
- en limitant l'action des élites, des politiciens et autres groupes puissants, elles les empêchent de s'approprier les revenus ou les investissements d'autrui ou de fausser les règles du jeu ;
- en promouvant l'égalité des chances...elles encouragent l'investissement, notamment dans le capital humain.

En se fondant sur une analyse historique, l'auteur montre que ces conditions n'ont pas toujours été réunies pour différentes raisons conduisant à expliquer en partie les écarts de niveau de vie constatés. L'hypothèse qui est développée renvoie à l'absence de *gravitation naturelle* des sociétés vers les 'bonnes' institutions, car en plus d'influencer les perspectives économiques d'un pays, « *les institutions jouent un rôle essentiel dans la répartition du revenu entre les individus et les groupes sociaux* »²⁵, d'où un retour assez original sur la thèse du conflit de répartition avec les institutions comme clé centrale en lieu et place du système de prix.

Dès lors, la question de la croissance en liaison avec celle des institutions ne saurait être purement *mécaniciste*. Se pose donc le problème du double statut des institutions : elles sont à la fois la clé de répartition (règle du jeu) et le résultat spontané du jeu. Mais à ce problème méthodologique s'ajoute celui, plus pragmatique, de la prise de décision de modifier les règles du jeu. Ainsi l'auteur note que « *les problèmes institutionnels sont importants dans différents contextes et, la plupart du temps, leur source et les difficultés à reformer les institutions s'expliquent par le fait que tout changement majeur crée des gagnants et des perdants, et que ces derniers ont souvent les moyens de s'opposer au changement* »²⁶.

²⁵ D. Acemoglu, 2003, p ; 29.

²⁶ Op cité, p. 30.

1.3. Les enjeux et perspectives de cette dualité

1.3.1. Les enjeux

Les théories de la transition ont mis en avant l'importance des institutions de marché quant à la valorisation d'actifs constitués, avec les conflits, les comportements opportunistes liés aux institutions de l'économie de marché portant sur la mise en œuvre de ces actifs.

L'économie structuraliste du développement a apporté un cours de la formation des actifs liés à l'émergence de structures productives, à un processus d'accumulation du capital quant à la génération d'un surplus à répartir (avec les conflits qui 'accompagnent) ; le niveau de l'organisation n'est pas loin !

Ce sont ces deux niveaux des institutions liés à la valorisation des actifs et des organisations liés à la création des richesses (formation des actifs, génération d'un surplus à répartir) qu'il convient de relier dans une vue d'ensemble et non plus partielle.

1.3.2. Les perspectives : vers une économie du développement comme changement institutionnel et organisationnel

Un ancrage : les apports du vieil institutionnalisme (théorie des actifs, la permanence des conflits, l'importance des règles informelles ou coutumes, le rôle de l'action collective)

En s'appuyant sur les apports de T.Veblen [1898, 1899, 1908, 1921] et de J.R.Commons [1899-1900, 1932, 1934, 1935], un ancrage institutionnaliste émerge que l'on peut décliner sur plusieurs composantes constitutives de toute économie :

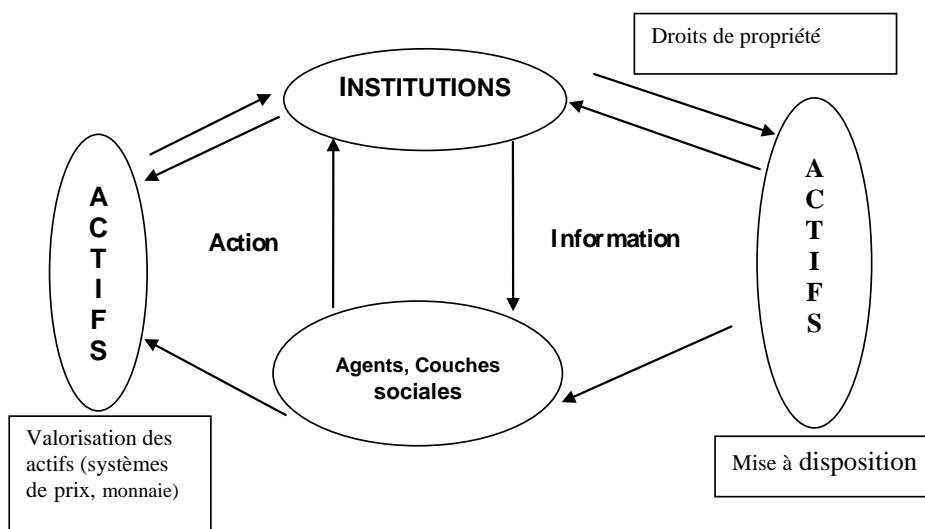
- *l'environnement institutionnel* (que l'on peut rapprocher de la construction sociale du marché et de l'Etat²⁷), qui est le diffuseur de règles institutionnelles (DRI) et autres par rapport aux consommateurs de règles institutionnelles (CRI) (Kichou & Rizopoulos [2001]) ;
- *une théorie des actifs* qui se diversifient entre
 - les actifs tangibles (où l'on regroupe les immobilisations corporelles et les immobilisations incorporelles pour faire bref) dénommés de type I,
 - les actifs humains (le salariat) dénommés de type II,

²⁷ Le grand oublié de la NEI, et que le North de 1997 réhabilite

- les actifs intangibles²⁸ (savoir-faire faire, compétences, routines organisationnelles, ...), qui se développent en relation avec les actifs I et II, et dénommés de type III,
 - les actifs financiers²⁹ (titres tels que actions, obligations et créances financières sous forme de prêts) dénommés de type IV;
- **les arrangements institutionnels** (règles, actifs, acteurs), qui, se déployant sur des actifs propres (I et IV) rendent compte des exigences de la valorisation des firmes pour le compte des détenteurs de droits de propriété (public, privé), l'arrangement institutionnel ayant pour objet de capter le surplus dégagé tant par l'arrangement organisationnel que par l'environnement institutionnel (le surplus des autres !);
- **les arrangements organisationnels** (règles, actifs, acteurs), qui, portant sur la quasi totalité des actifs (de I à IV), rendent compte des exigences de production de surplus ou survaleurs pour le compte de l'arrangement institutionnel ;
- **les conflits entre acteurs**, non seulement de répartition entre profits et salaires, mais avec de nouveaux conflits de rerépartition entre actionnaires et managers, entre industriels et centrales d'achats, entre Etat et Firmes (impôts), etc.

Nous pouvons représenter l'arrangement institutionnel et l'arrangement organisationnel sur la base des deux figures ci-après.

Figure 1 - La combinaison de l'arrangement institutionnel "Agents, Actifs, Institutions"

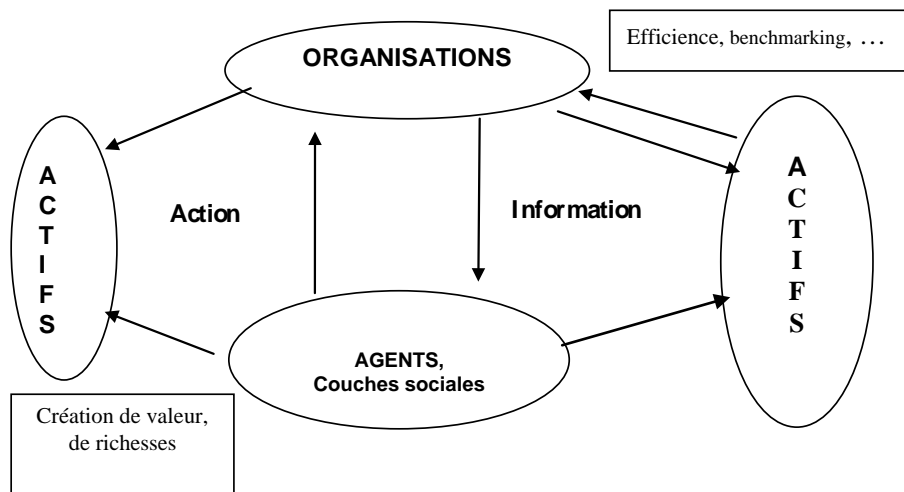


²⁸ Au sens de T.Veblen

²⁹ A rapprocher de l'analyse de T.Veblen sur le « fonds commun de la société »

La figure de l'arrangement institutionnel décrit le cours de la valorisation. Rappelons qu'il convient de distinguer, comme on l'a énoncé précédemment, les actifs I à IV. Les conflits traversent cet arrangement institutionnel.

Figure 2 - La combinaison de l'arrangement organisationnel "Agents, Actifs, Organisations"



La figure de l'arrangement organisationnel décrit le cours l'accumulation et de la génération d'un surplus à répartir. Là encore, les conflits traversent l'arrangement organisationnel.

Le dispositif du changement institutionnel et organisationnel (entre structuralisme et vieil institutionnalisme)

En première analyse, et de manière quelque peu simpliste, *on peut définir le changement institutionnel et organisationnel*

- sur la base d'une séparation analytique entre les institutions (les règles) et les organisations
- comme la conduite d'un changement (structures, organisations, institutions, comportements, ...) qui s'opère dans ce cadre analytique,
- cette conduite du changement abritant conflits (répartition), tensions et inerties (opposition entre règles formelles et règles informelles - coutumes par exemple - dont s'emparent les organisations),

ce dispositif permettant de relier l'importance des structures (héritées de l'économie structuraliste du développement) à celles des institutions et des organisations.

L'articulation entre arrangement institutionnel et arrangement organisationnel s'opère dans un double espace :

- celui de son ancrage territorial (avec les actifs spécifiques, les externalités, l'action collective qui lui sont propres)
- celui de son inscription dans la mondialisation (marchande, industrielle, financière), mettant en route des sentiers multiples du changement organisationnel.

Les chemins de la croissance et du développement sont multiples et nous retrouvons bien ici le refus du monoéconomisme.

II – Une lecture duale de l'économie algérienne 1965-2005 : entre économie du développement et économie de la transition

Deux grandes périodisations traversent l'économie de l'Algérie avec une économie du développement déclinée sur la période 1965-85 et une tentative d'entrée dans une économie de la transition depuis 1985.

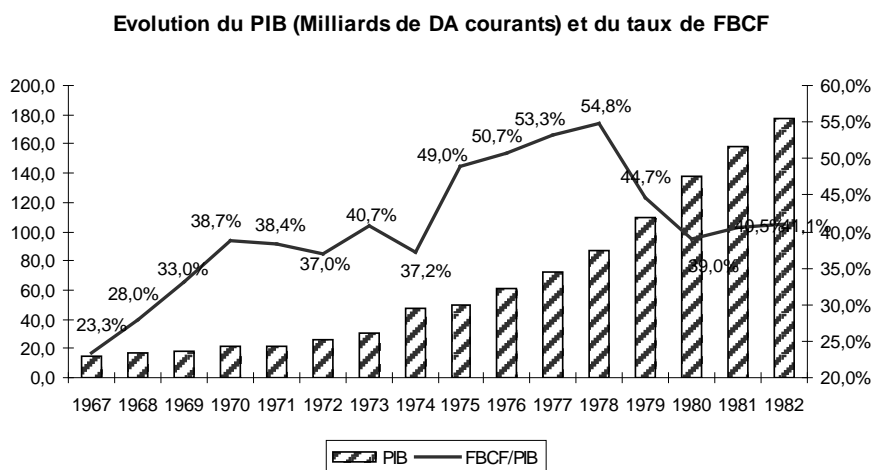
2.1. Economie du développement 1965-85

L'économie du développement de l'économie algérienne peut se décrire sommairement par rapport à trois traits principaux de la période 1965-85 :

- la bi-sectorialisation de la FBCF et l'importance de la formation des actifs industriels,
- la question salariale et la bipolarisation du collectif de travail,
- la question de la monnaie de crédit et l'appropriation du pouvoir monétaire par les entreprises publiques.

2.2.1. La bi-sectorialisation de la FBCF et l'importance de la formation des actifs

On relève l'importance de la croissance du PIB et de la F.B.C.F. sur le graphique ci-après.



Sources : M.P.A.T.-D.S.C.N, Synthèse Bilan décennal

La formation brute de capital fixe en Algérie est marquée par le caractère contradictoire entre :

- la FBCF pour la valorisation internationale des ressources algériennes en pétrole et gaz; cette valorisation a pour objectif de dégager les moyens de financement nécessaires à la formation de capital, et pour elle-même, et pour l'édification d'un

système productif tourné, orienté vers une reproduction interne (Import-substitution) ;

- la FBCF destinée à la formation d'un système productif couvrant pour partie la reproduction interne voire une reproduction insérée dans le champ international (ce qui ne sera pas le cas pour l'Algérie).

Aussi, il est nécessaire de cibler les caractéristiques de ces deux types de FBCF :

- *FBCF externalisée* ou FBCF A destinée à la valorisation internationale des ressources pétrolières et gazières et qui mobilise en moyenne 47 % des investissements planifiés sur la période 1967-77. La poursuite de la formation de la FBCF se concrétisera avec le plan Valhyd.
- *FBCF internalisée* ou FBCF B destinée à la formation interne du système productif algérien quant à la reproduction nationale (et internationale). La FBCF B est orientée principalement vers la section des biens intermédiaires (26,4% de l'investissement total), et ensuite vers la section des biens de consommation (15,2% de l'investissement total), la section des biens d'équipements ne recueillant que 10,3% des investissements cumulés de la période 1967-77 (et encore !). A ce titre, rappelons qu'existait un projet de plan 'CEMEL' qui s'inspirait du modèle déployé en Corée du Sud et qui s'appuyait sur une industrie des biens mécaniques et électriques. Ce projet n'a jamais vu le jour, contrairement au plan Valhyd de valorisation des hydrocarbures.

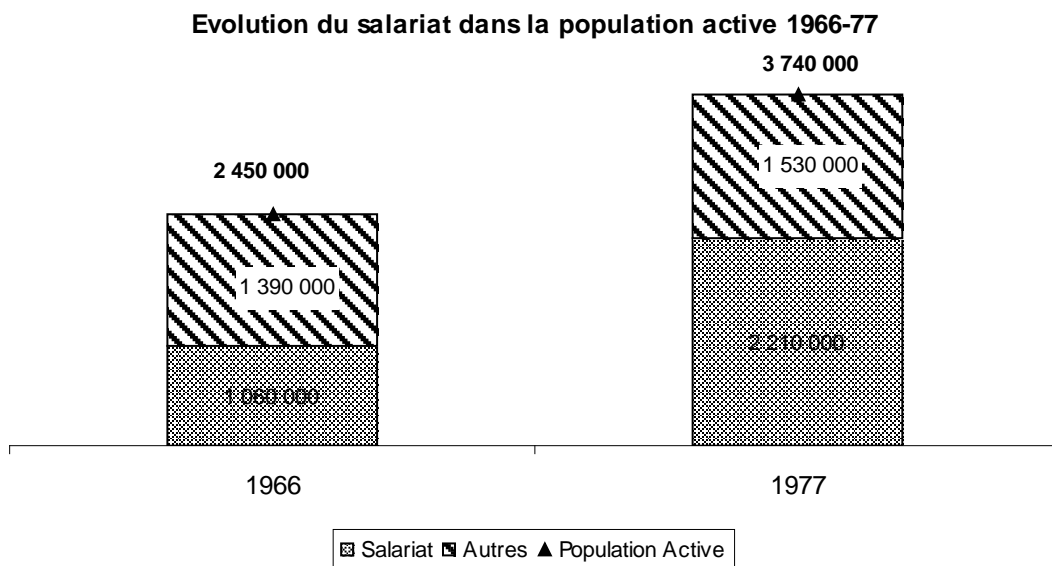
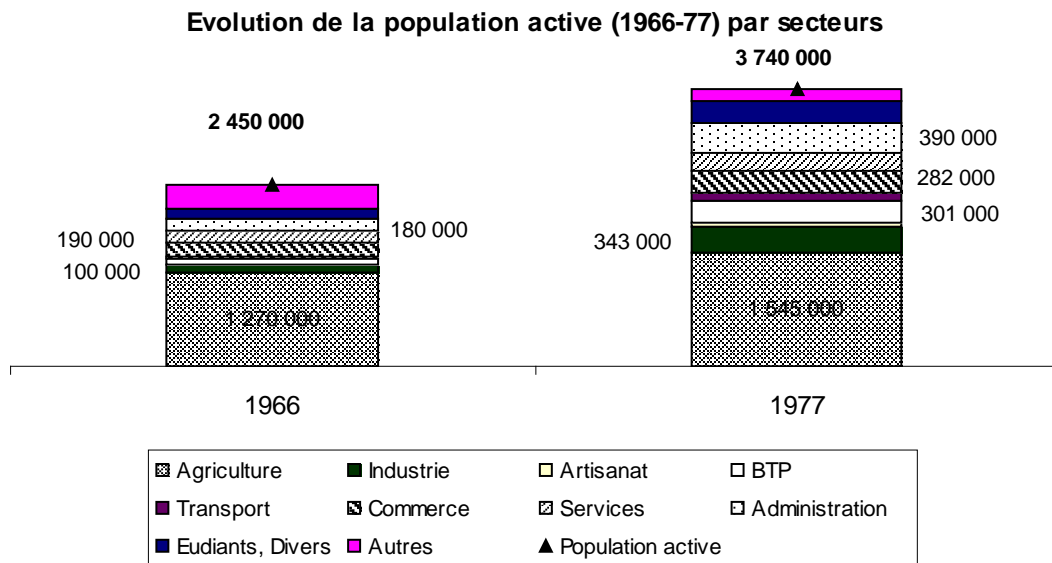
Le financement de la FBCF A et B est certes assurée par la fiscalité pétrolière, mais de plus en plus par la montée du financement monétaire en économie de crédit [Palloix 1980 b, 1982].

2.2.2. La question salariale et la bipolarisation du collectif de travail algérien

Les graphiques ci-après illustrent le développement de la société salariale algérienne sous la poussée du processus d'industrialisation (Palloix [1980a]). L'emploi salarial a doublé, de 1966 à 1977 de 1.060.000 salariés à 2.210.000 salariés.

Dans cette évolution, l'emploi industriel au sens large (industrie + BTP + Transport) passe de 47,6 % en 1966 à 54 % en 1977 de l'emploi salarial non agricole. Le recensement de 1977 est assez fiable pour écarter la thèse d'une importante tertiarisation de l'économie algérienne. Sans pour autant effacer la croissance de l'emploi salarial dans les services et surtout l'administration, il revient à l'industrie au sens large d'avoir impulsé l'extension du

salariat qui est à dominante industrielle. Et il revient à l'industrie au sens étroit de mener le train de la salarisation. Le taux de salarisation s'élève de 43,3% de la population active en 1966 à 59,1% en 1977.



Mais, la formation du salariat industriel algérien présente, en tant que travailleur collectif, une structure bi-polarisée, formée d'un côté de cadres et de l'autre d'ouvriers non qualifiés et de manœuvres, à l'inverse de la structure du collectif observée alors dans les pays industriels. En Algérie, la formation du travailleur collectif, donc de la classe ouvrière, s'effectue par le bas, par le gonflement d'ouvriers reconnus sans qualification : manœuvres et ouvriers spécialisés. Le pourcentage de manœuvres passe de 10 % de la population active occupée (hors agriculture) en 1966 à 15 % en 1977 (32,5 % de la classe ouvrière en 1966,

hypothèse forte, 35,4 % en 1977) ; sans qu'on puisse le chiffrer, c'est le contingent ouvriers 'spécialisés' qui fournit l'essentiel de l'extension du groupe O.S. + O.Q. de 1966 à 1977.

La formation de la classe ouvrière algérienne (1966-1977)

	Population occupée (hors agriculture)	Manœuvres (O.M)	Ouvriers spécialisés (O.S.) + Ouvriers qualifiés (O.Q.)	dt O.S.	Dt O.Q.	Total O.M+O.S.+O.Q.
Recensement 1966	860 000	86 000	178 536			264 536
Enquête AARDES 1975 (13 villes)	522 699	57 871	135 247			193 118
Recensement 1977	1 648 812	246 999	450 783	329 360	121 423	697 782
En structure						
Recensement 1966	100,0%	10,0%	20,8%			30,8%
Enquête AARDES 1975 (13 villes)	100,0%	11,1%	25,9%			36,9%
Recensement 1977	100,0%	15,0%	27,3%	20,0%	7,4%	42,3%

Sources : Recensements de 1966 et 1977, DSCN-SEP et Enquête AARDES-SEP, 1979

2.2.3. La question de la monnaie de crédit et l'appropriation du pouvoir monétaire par les entreprises publiques

Le caractère original de la gestion des entreprises publiques algériennes, en ce qui concerne la rationalité du calcul économique, a été longtemps méconnu, car cette originalité procède davantage d'une pratique que d'un modèle ou d'une doctrine consciente. De fait, les entreprises publiques algériennes contraignent les banques primaires à accepter dans leur actif des "créances sur l'économie" pour leur fournir en contrepartie les ressources monétaires dont ces entreprises ont besoin pour leur activité d'exploitation tant sur le plan du Besoin en fonds de roulement (achats de matières premières ou semi-produits, paiement des salaires, etc..) que de la trésorerie, faute de rentabilité de celles-ci. La contrainte monétaire ne peut être exercée ni par les banques primaires, ni par la banque centrale, mais elle est appropriée par les entreprises publiques qui détiennent en dernière instance le "pouvoir monétaire" (Palloix [1982]).

Il est clair que nous sommes hors du cadre habituel de l'économie de crédit telle que celle-ci fonctionne dans les pays capitalistes développés, où la contrainte monétaire est une contrainte de tenir la promesse de travail social avancée au niveau de la formation de capital fixe, où la contrainte monétaire est une contrainte d'efficacité du capital et de productivité du travail quant à la production de marchandises.

Pour conclure ce point, l'approche structuraliste nous dévoile des traits spécifiques et originaux de la conduite du processus de développement et d'industrialisation en Algérie

sous contrainte extérieure évidemment. Nous avons depuis clairement indiqué que 'l'industrialisation' 1996-80 masquait de fait la formation d'une société salariale (Kichou-Palloix [2003a]).

2.2. Une économie de la transition 1985-2003 ?

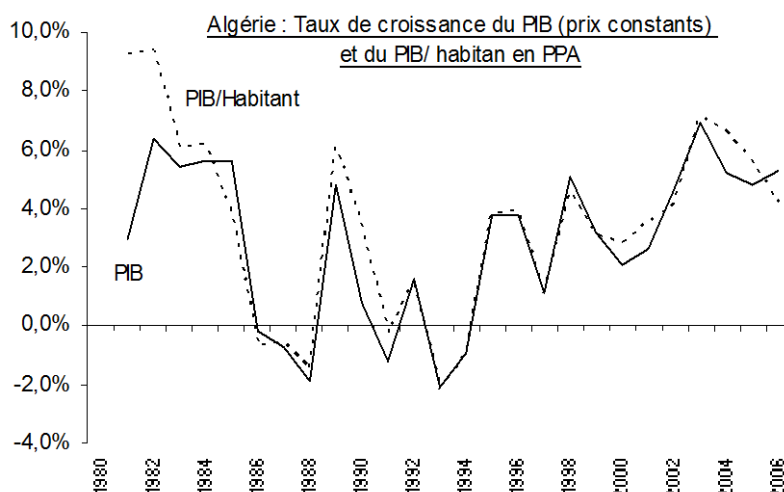
2.2.1. Une transition très contrastée.....

L'économie algérienne présente une spécificité qu'il n'est possible d'analyser qu'au prix d'une contorsion des approches théoriques du développement et de la transition. Cette contorsion est rendue nécessaire en raison d'une double contradiction qui anime l'économie et la société algérienne :

- une soumission 'apparente' aux règles de l'économie de marché avec une cohabitation d'un Etat providence fort : dépenses de capital soutenues de la part de l'Etat ;
- un sous-développement *relatif* 'institutionnel' en économie de marché qui explique en partie la faiblesse des investissements et des IDE.

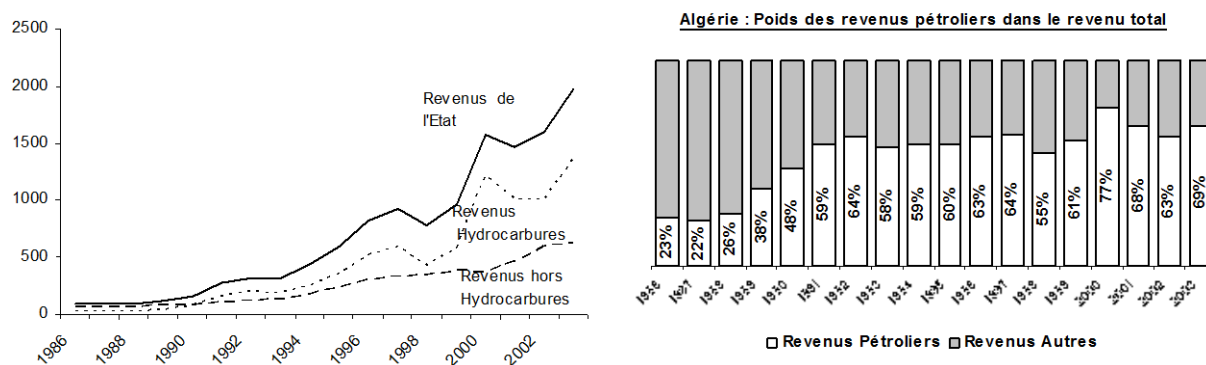
Depuis 1995³⁰, le taux de croissance du PIB en Algérie affiche un rythme soutenu (graphique 1). Ce rythme s'est nettement accéléré à partir de 2000 en raison principalement de la hausse du prix des hydrocarbures.

Graphique 1



³⁰ Sauf indication contraire, les données sont issues des rapports du FMI et de la Banque Mondiale.

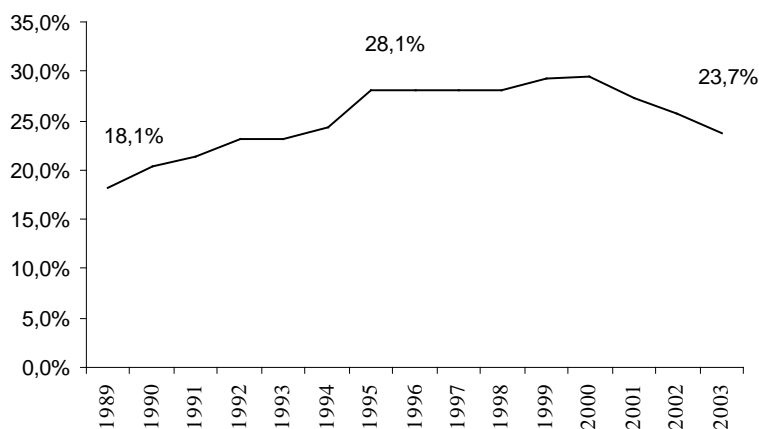
Cette croissance du PIB est néanmoins très fortement corrélée à la croissance des recettes tirées des hydrocarbures, comme le montre les deux graphiques suivants :



Cette croissance du PIB ne s'est hélas pas traduite par une réduction du taux de chômage (graphique 2) ni par des créations massives d'emploi. Au contraire, sur la période 1996-2000, plus de 350 000 licenciements ont été prononcés principalement dans le cadre de la fermeture d'un grand nombre d'entreprises publiques locales (Kichou 2001).

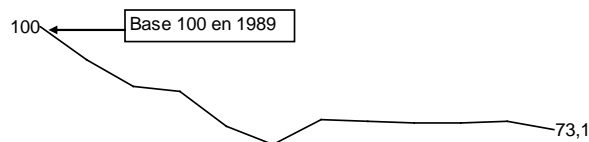
Graphique 2

Evolution du Taux de Chômage



Sur la même période, l'indice de la production industrielle (hors hydrocarbures) s'est également fortement dégradé (graphique 3) conduisant à un recours de plus en plus massif aux importations, notamment en biens industriels, alimentaires et manufacturés.

Graphique 3



Evolution de l'Indice Général de la Production Industrielle (hors hydrocarbures) des Entreprises Publiques

1989 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003

Ce bref panorama macroéconomique permet de montrer que la croissance quantitative du PIB ne s'est pas traduite par une progression significative des indicateurs traditionnels, même si l'inflation a dans le même temps été très sérieusement contenue.

Le programme de privatisation ne s'est toujours pas mis en oeuvre de manière effective. La banque mondiale a recensé 62 Millions de \$ de recettes liées à la privatisation sur la période 1990-2003, soit 0,5% des recettes totales perçues au Maghreb.

	Recettes en Millions USD (1990-2003)	en %	Cumul
Total MENA <i>dont</i>	12 734	100%	
EGYPTE	4 693	36,9%	36,9%
MAROC	4 657	36,6%	73,4%
TUNISIE	823	6,5%	79,9%
ALGERIE	62	0,5%	80,4%

Tout en diminuant à l'échelle mondiale, les flux d'IDE restent particulièrement faibles au Maghreb en général et en Algérie en particulier.

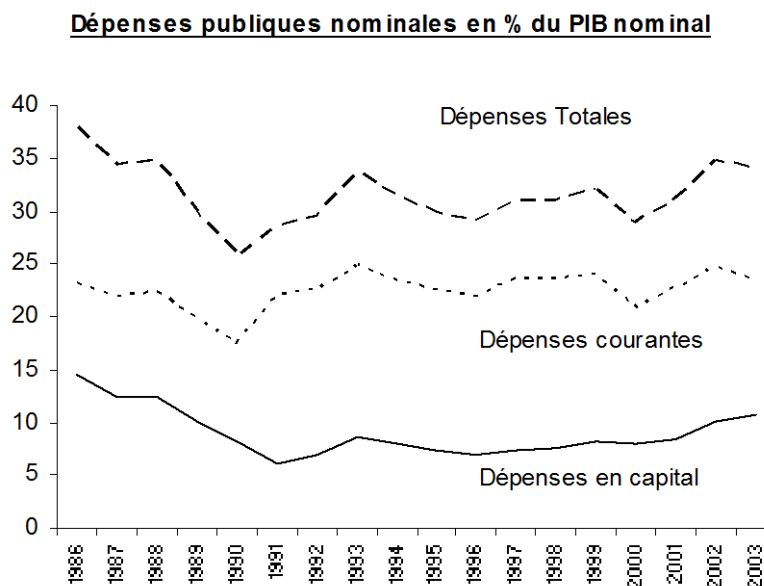
2.2.2 ... qui nécessite une lecture spécifique

Face à ces relatives contradictions, quelle lecture théorique adoptée ? Une pure lecture de l'économie algérienne avec le seul prisme de l'économie du développement ou de la transition conduirait à des réponses partielles ou contradictoires. La mise en place d'un dispositif spécifique permettrait néanmoins d'apporter quelques éclairages. Ce dispositif, doit nous permettre, et c'est là notre seule ambition, de poser quelques éléments explicatifs de la spécificité de l'économie algérienne. Ce dispositif théorique qui mobilise l'EI, l'AI et l'AO réhabilite la notion de conflit et intègre fortement la dimension informelle des institutions (J.R.Commons) comme facteur explicatif du blocage des réformes en Algérie.

2.2.2.1. De l'Etat Providence.....

Une étude récente du FMI³¹ montre clairement le rôle positif des dépenses de capital dans la croissance du PIB Hors Hydrocarbures (PIBHH) en Algérie. Sur la période 1986-2003, les dépenses totales de l'Etat ont avoisiné en moyenne 30% du PIB (graphique 4) et ont été financées en grande partie par les recettes tirées des hydrocarbures (graphique 5). Les dépenses de capital ont en grande majorité été orientées en direction des entreprises publiques dans la cadre de la formation des actifs. La baisse des dépenses en capital à partir de la période 1989-1990 coïncide avec le début des troubles politiques en Algérie. La reprise semble amorcée à partir de 2000 et depuis la hausse du prix du pétrole.

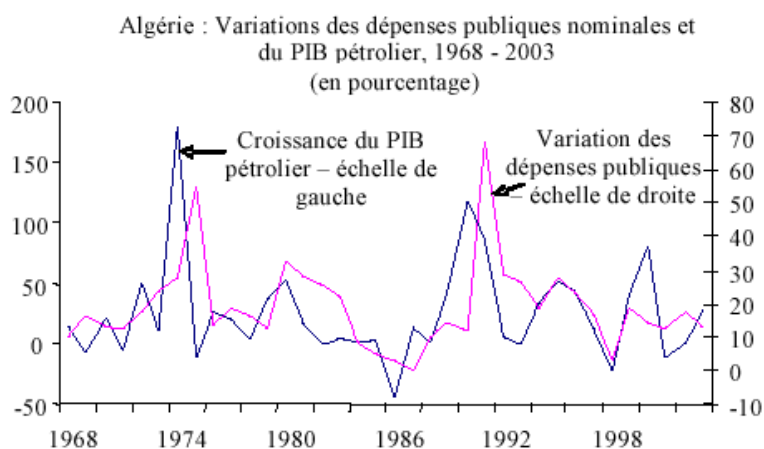
Graphique 4



³¹ Nkunde Mwase, Relations between government expenditure and GDP, IMF Report N° 05/52, 2005.

Le graphique suivant montre la corrélation très forte entre les dépenses publiques et le PIB pétrolier nominal :

Graphique 5

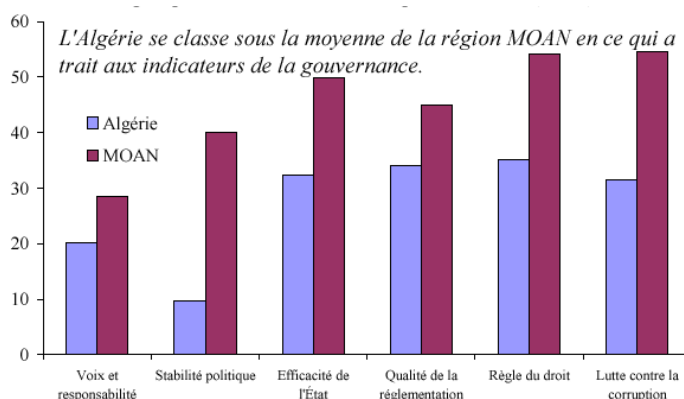


Source : Nkunde Mwase, Relations between government expenditure and GDP, IMF Report N° 05/52, 2005.

En reposant sur des tests économétriques robustes, cette étude préconise que les dépenses en capital peuvent être utilisées comme instrument de politique économique pour stimuler la croissance, reléguant ainsi de fait l'urgence de la rénovation du cadre institutionnel pourtant indispensable pour stimuler non seulement les secteurs publics et privés nationaux mais également pour attirer des investissements étrangers.

2.2.2.2 ... à la légitimation d'un sous-développement du cadre institutionnel ?

Le cadre institutionnel de l'économie de marché en Algérie présente de manière manifeste une certaine carence par rapport aux pays de la région Moyen orient et Afrique du Nord. Cela n'est pas sans pénaliser l'attractivité du territoire quant à l'entrée de capitaux étrangers.



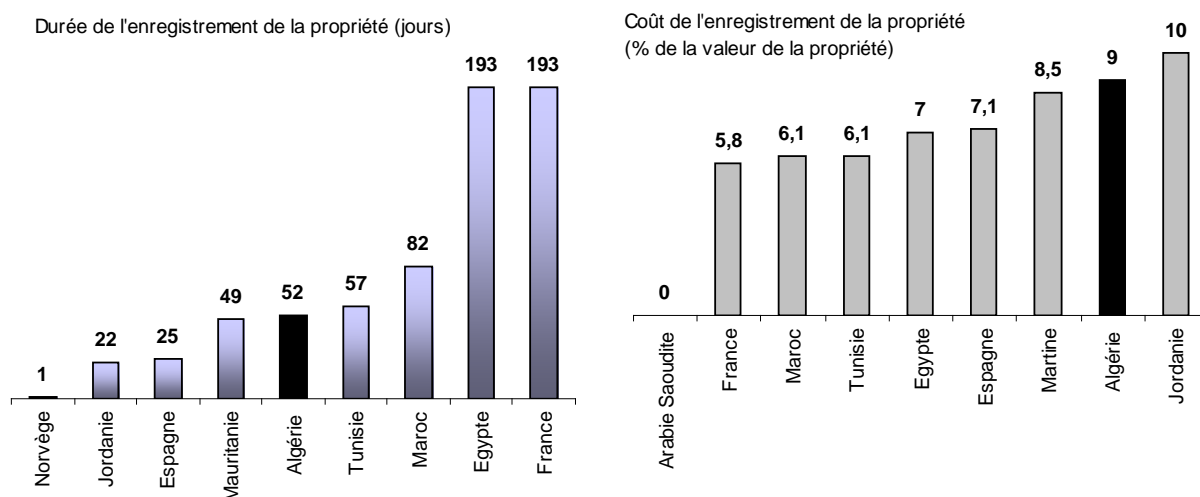
Source : Banque mondiale (2003), Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002.

Une étude de la Banque Mondiale³² pointe de manière criante ce que l'on peut qualifier de 'sous développement' relatif du cadre institutionnel en l'Algérie par rapport à ses voisins immédiats. Mais nous verrons plus bas que ce 'sous-développement relatif' s'inscrit dans une stratégie plus globale de résistance au changement de la part d'acteurs n'ayant pas intérêt à ce que les règles du jeu changent.

Dans cette étude, la Banque mondiale note que « *les études relatives au développement du secteur privé.....ont mis en évidence que le cadre juridique est encore caractérisé par des inadéquations partielles des normes et règles applicables au monde des affaires notamment celle relatives : (a) à la constitution et au fonctionnement des sociétés commerciales, (b) au régime de la concurrence et de la transparence dans les transactions commerciales, (c) des suretés, (d) au statut de la propriété privée, et (e) au régime de la faillite et du règlement judiciaire* »³³

Les différents indicateurs³⁴ qui suivent doivent s'inscrire dans une nouvelle donne de l'économie mondiale qui aujourd'hui a tendance à être de plus en plus contractuelle (voir à ce sujet les phénomènes massifs d'externalisation des services).

Si la durée de l'enregistrement de la propriété semble plus courte en Algérie que dans les pays voisins, le coût reste en revanche assez élevé :

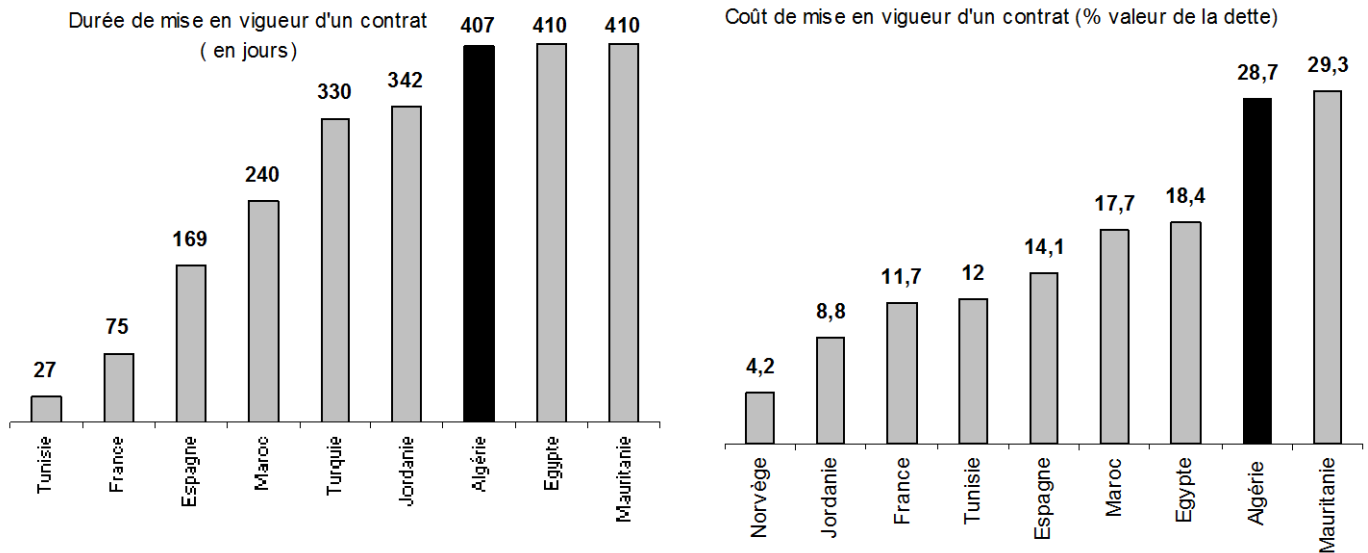


³² Algérie, Le droit des affaires et le développement du secteur privé en Algérie, 27 avril 2005, Banque Mondiale, Rapport n° 32945-DZ.

³³ Op cité, p. i.

³⁴ Doing business in 2005, Rapport de la Banque mondiale.

Les durées et coûts relatifs à la mise en œuvre des contrats sont également particulièrement élevés et ne sont pas de nature à inciter de manière forte les investissements et la prise de risque.

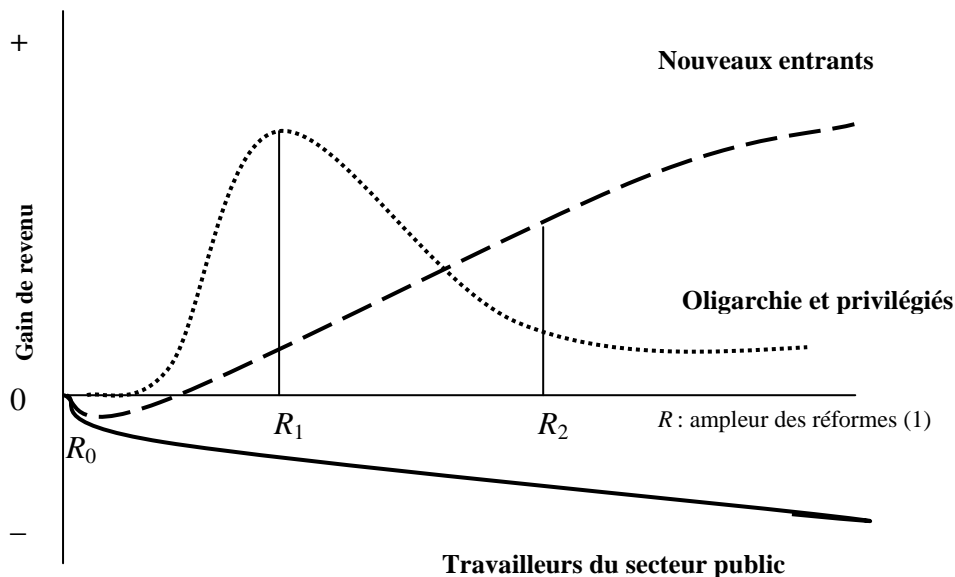


Ces 'inadéquations partielles' doivent être relativisées :

- à la lumière des recettes importantes tirées des hydrocarbures qui comptent tenu de l'évolution du contexte international et de la tendance haussière du pétrole risquent pendant un certain temps encore de continuer à être le moteur de la croissance ;
- en fonction d'un éclairage institutionnaliste permettant de saisir les raisons des résistances au changement.

A ce sujet, nous utilisons l'analyse menée par P. K. Mitra et M. Selowsky (2002) sur les raisons qui peuvent conduire à ne pas opérer des réformes.

Le graphique suivant identifie 3 groupes types et les gains et pertes de revenus à mesure que le processus de réforme s'intensifie.



Note : R₀ = pas de réforme, R₁ = point auquel les gains de revenu de l'oligarchie et des privilégiés sont maximisés ;

R₂ = niveau des réformes qui permettent aux gagnants des réformes au-delà de R₁ (nouveaux entrants) de compenser la résistance de l'oligarchie, des privilégiés et des travailleurs du secteur public, ou d'exercer suffisamment de pression politique pour la neutraliser.

(1) Mesurée par un indice agrégé tel que l'indicateur de transition de la BERD

Source : P. K. Mitra et M. Selowsky (2002)

Les travailleurs du secteur public, qui en Algérie, sont activement défendus par le syndicat UGTA, ont déjà consenti au début des réformes des pertes de revenus importantes, notamment après le double processus de 'licenciement/réembauche contractuelle' ;

Les nouveaux entrants potentiels, qui, à condition de disposer de compétences nécessaires, devraient voir leur revenu diminuer au début des réformes en raison de la diminution des effectifs dans les entreprises publiques, mais qui devrait augmenter par la suite en passant dans de nouveaux secteurs.

L'oligarchie et les privilégiés, qui avant la réforme, contrôlent dans une large mesure, les actifs publics, et maintiennent des contacts étroits avec la classe politique, sont en position de force pour obtenir des rentes élevées au début des réformes. Mais à mesure que les réformes avancent, la concurrence et la mise en place de nouvelles institutions devraient faire disparaître ces rentes. D'où une courbe en 'U' inversée.

Compte tenu des stratégies propres et des rapports de force importants qui émanent en raison de l'existence de structures organisées capables de maintenir le statu quo, il est probable, comme c'est le cas en Algérie, que l'économie s'enlise en R_1 dans ce que les auteurs appellent une « trappe d'équilibre partielle de bas niveau », qui est un équilibre caractérisé par une libéralisation, mais aussi par une discipline et une politique d'encouragement limitées. Mais cet enlissement n'est rendu possible en Algérie qu'en raison de l'existence de revenus 'autonomes' générés par les hydrocarbures et qui permettent en partie de couvrir le coût social de cet enlissement. Cette inertie du changement institutionnel en Algérie trouve des relais importants dans les syndicats qui voient, par exemple, le processus de privatisation, comme un 'bradage' des actifs publics, considéré comme un legs historique inaliénable.

CONCLUSION

Si l'économie de la transition apparaît fort proche de la nouvelle économie du développement et de la croissance endogène, au risque de s'y confondre (Ofer [1999]), elle n'en dégage pas moins les voies d'un questionnement de l'économie structuraliste du développement : l'importance des institutions en économie de marché, quelques balbutiements sur l'organisation.

Dès lors, la question des institutions et des organisations devient centrale pour toute économie du développement. Mais ce cheminement ne peut faire l'impasse sur l'enracinement, l'encastrement du changement institutionnel et organisationnel dans des sociétés différentes, ouvrant des sentiers multiples.

La 'transition' de l'économie algérienne dévoile précisément les inerties et conflits spécifiques qui traversent le changement institutionnel et organisationnel dans cette société.

BIBLIOGRAPHIE

- ACEMOGLU D., [2003], Causes profondes de la pauvreté, *Finances et Développement*, Juin, pp. 27-30.
- ACEMOGLU D., et ROBINSON J. A. [2000], "Political losers as a Barrier to Economic development", *American Economic Review*, Vol 90, May.
- AGHION P. et HOWITT P. [2000], *Théorie de la croissance endogène*, trad. française, coll. "Théories économiques", Dunod.
- AGHION P. et HOWITT P., [1992], "A model of growth through creative destruction", *Econometrica*, 60, 323-351.
- ARENA R. et alii (sous la direction de) [1988], *Traité d'Economie Industrielle*, Paris, Economica, 965 p.
- ARENA R., [1999], Un changement d'orientation dans la revue d'économie industrielle, *Revue d'économie industrielle*, n°87, 1^{er} trimestre
- BAZZOLI L., [1999], *L'économie politique de J.R Commons*, L'Harmattan,
- BAZZOLI L. et DUTRAIVE V. [2002], L'entreprise comme organisation et comme institution : vers une interprétation institutionnaliste, dans *Economie et Institutions*, N°1, 2^{ème} semestre.
- BERNIS G. D., [1966], Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale, *Economie Appliquée*, Tome XIX, n° 3-4, pp.415-473
- COASE R H., [1937], The Nature of the Firm, *Economica*, Vol. 4, pp. 386-405.
- COASE R H., [1937, 1946, 1960], *La firme, le marché et le droit*, Paris/New-York, Diderot Editeur, Arts et Sciences, 1997, 276 pages
- COMMONS J R., [1899-1900], A sociological view of sovereignty, *The American Journal of sociology*, Vol. 5 (july-november 1899), pp. 1-15, pp. 155-71, 347-66 (january-may 1900), pp. 544-52, 683-95, 814-25 ; Vol. 6 (july 1900), pp. 67-89
- COMMONS J R., [1932], Institutional economics, *American Economic Review* (A.E.R.), Vol. 21, december, n°4, pp. 643-657
- COMMONS J R., [1934], *Institutional Economics, Its Place in Political Economy*, New-York : The Mac Millan Company. Réédition en 1990 : New Brunswick, Transaction Publishers, Vol. 1 & 2, 921 pages
- COMMONS J R., [1935], Le problème de la corrélation du droit, de l'économie et de la morale, dans *Les sources du droit - En l'honneur de François Geny*, Paris, Recueil Sirey, Tome 2, pp. 124-144
- DE BRUNHOFF S., 1967, *La monnaie chez Marx*, Editions Sociales, Paris.
- GRANOVETTER M., [1985], Economic action and social structure : the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91 (November), pp. 481-510
- GURIEV S. et MEGGINSON W. [2005], *Privatisation : What Have We Learned*, papier présentée à la conférence ABCDE, Saint Petersburg, Janvier.
- HARRISS J., HUNTER J., LEWIS C.M. [1997], *The New institutional economics and Third World Development*, Routledge
- HASSAN HOUSSEIN S., & PALLOIX C., [2003], *De l'économie du développement à l'économie du changement institutionnel*, Communication au Colloque du GRECOS, Perpignan, 27-28 février, à paraître
- HASSAN HOUSSEIN S., [2004], *Institutions, organisations et changement institutionnel : le cas de Djibouti*, Thèse de doctorat, Université de Picardie Jules Verne, CRIISEA, à paraître L'Harmattan
- HAVRYLYSHYN O. et WOLF T. [1999], Déterminants de la croissance dans les pays en transition, *Finances et Développement*, Juin, pp. 12-15.
- HILFERDING R., [1910], *Le capital financier – Etude sur le développement récent du capitalisme*, Paris, Les Editions de Minuit, 1970

- HIRSCHMAN A. O., [1981], *Grandeur et décadence de l'économie du développement*, dans A.O. HIRSCHMAN, *L'économie comme science morale et politique*, Paris, Gallimard – Le Seuil, Collection Hautes Etudes, 1984, pp.43-68
- KICHOU L., [2001], *Institutions et organisations : réformes économiques et processus de privatisation en Algérie – 1990-2001*, Thèse de doctorat, Université de Picardie Jules Verne, CRIISEA
- KICHOU L, et PALLOIX C., [2003a], *Une lecture institutionnaliste de l'économie algérienne*, Colloque CRIISEA Amiens : Dynamiques institutionnelles et privatisations en Algérie, 16-17 octobre 2003, 25 pages
- KICHOU L, et PALLOIX C., [2003b], *Privatisations et économie publique en Algérie – Bonnes et mauvaises questions – Quelles réponses ?* Colloque CRIISEA Amiens : Dynamiques institutionnelles et privatisations en Algérie, 16-17 octobre 2003, 25 pages
- KICHOU L, et PALLOIX C., [2003c], *Économie institutionnaliste des groupes mondiaux de l'agroalimentaire en ce début de XXIème siècle*, *Économie Appliquée*, Tome LVI, n°1, mars, pp.93-123
- KICHOU L, et RIZOPOULOS Y., [2001], L'innovation institutionnelle en tant que processus d'interactions organisationnelles, *Revue d'Economie Industrielle*, n° 97, pp. 139-152
- KRUEGER A. O., [1993], *Political Economy of Policy Reform in Developing Countries*, Cambridge MA, MIT Press.
- KRUGMAN P., [1995], *Development, Geography and Economic Theory*, Cambridge, MIT Press.
- LABARONNE D., [2001], Privatisation et croissance dans les pays de l'Est, *Economie Internationale*, n°86, pp. 77-89.
- LAKOMSKI O., [2002], « Les Institutions Monétaires du Capitalisme. La Pensée Economique de J.A. Schumpeter », L'Harmattan.
- LUCAS R.E. [1988], On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, pp.3-42.
- MITRA P.K. et SELOWSKY M. [2002], Dix ans de transition en Europe de l'Est et dans l'ex URSS, *Finances & Développement*, juin, pp. 48-51
- NORTH D.C [1990], *Institutions, Institutional change, and economic performance*, New York, Cambridge University Press.
- NORTH D.C [1990], "A Transactions Cost Theory of Politics", *Journal of Theoretical Politics*, October, p 355-67.
- NORTH D.C [1991], Institutions, *Journal of economic Perspectives*, vol.5, n°1, pp. 97-112.
- NORTH D.C [1994], Economic Performance through Time, *American Economic Review*, vol.84, n°3.
- NORTH D.C [1997], *The New institutional Economics and Third World Development*, in Harriss J., Hunter J., Lewis C.M. [1997], op.cité
- OFER G. [1999], *Transition and Development : Emerging but Merging?* paper presented at the 5th Dubrovnik conference on transition, June
- PALLOIX C., [1980a], Un essai sur la formation de la classe ouvrière algérienne (1963-1978), *Revue Tiers-Monde*, T. XXI, n°83, juillet-septembre, pp. 557-574.
- PALLOIX C., [1980b], Industrialisation et Financement lors des deux plans quadriennaux (1970-1977), *Revue Tiers-Monde*, T. XXI, n°83, juillet-septembre, pp. 531-555.
- PALLOIX C., [1982], Les entreprises publiques algériennes : contrainte monétaire et contrainte extérieure, *Colloque Organisation et Gestion de l'entreprise publique en Algérie, Oran*, 19-22 avril, 35 pages
- PALLOIX C., [1999], *Hilferding et la monnaie de crédit*, Journées d'Etudes d'Amiens sur Les économistes autrichiens, à paraître dans LONGUET S. et ROSIER M. (dir.) *Les économistes autrichiens (1870-1940)*, L'Harmattan, Paris

- PALLOIX C., [2002], A propos de la distinction entre institution et organisation chez les institutionnalistes – Apports et limites, *Economie et Institutions*, n°1, 2^{ème} semestre 2002, pp. 67-98.
- PALLOIX C., & RIZOPOULOS Y., [1997] (sous la direction de), *Firmes et Economie Industrielle*, Paris, L'Harmattan – Economie et Innovation
- PERROUX F., [1961], *L'économie du XXème siècle*, Paris, Presses Universitaires de France
- POLANYI K., [1944], *La grande transformation – Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983, 419 p.
- RANIS G. and MAHMOOD S. A. [1992], *The political economy of Development Policy Change*. Basil-Blackwell, Oxford.
- RANIS G. [1998], The comparative Development Experience of Mexico, the Philippines and Taiwan from a political Economy Perspective, *Growth and Change*, Vol. 28, pp. 393-437.
- RICHARDSON G. B., [1972], "The organization of industry", *The economic journal*, September.
- RODRIK D. [1996], Understanding Economic Policy Reform, *Journal of Economic Literature*, Vol. 34 (March), pp. 9-41
- ROMER P. [1986], Increasing Returns and Long-Run Growth, *Journal of Political Economy*, vol. 94, october, n°5, pp. 1002-1037.
- ROMER P. [1990], Endogenous Technological Change, *Journal of Political Economy*, vol.95, pp.71-102.
- ROMER P. [1993], Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, pp. 543-73.
- SACHS J. D. [2003], Institutions Don't Rule: Directs Effects of Geography on Per Capita Income, *NBER Working Paper*, N° 9490, Cambridge, Massachusetts.
- VEBLEN T. [1898], "Why is Economics Not an Evolutionary Science ?", *The Cambridge Journal of Economics*, vol.22, July, p 403-414, [1998].
- VEBLEN T. [1899], *Théorie de la classe de loisir*, Editions Gallimard, [1970].
- VEBLEN T., [1908], *Nature du capital* (Q.J.E., Harvard University Press), dans Thorstein Veblen, *Les ingénieurs et la capitalisme*, Paris, Gordon & Breach – Publications Gamma, , 1971, pp.105-162
- VEBLEN T., [1921], *Les ingénieurs et le système de prix*, dans Thorstein Veblen, *Les ingénieurs et la capitalisme*, Paris, Gordon & Breach – Publications Gamma, , 1971, pp. 1-104
- WILLIAMSON O. E. [1985], *Les institutions de l'économie*, Paris, InterEditions, 1994, 404 pages.
- WILLIAMSON O. E. [1996], *The mechanisms of governance*, New-York/Oxford, Oxford University Press, 422 pages.
- WORLD BANK [2002], *Transition – The First Ten Years : Analysis and Lessons from Eastern Europe and the Former Soviet Union*, Washington.